

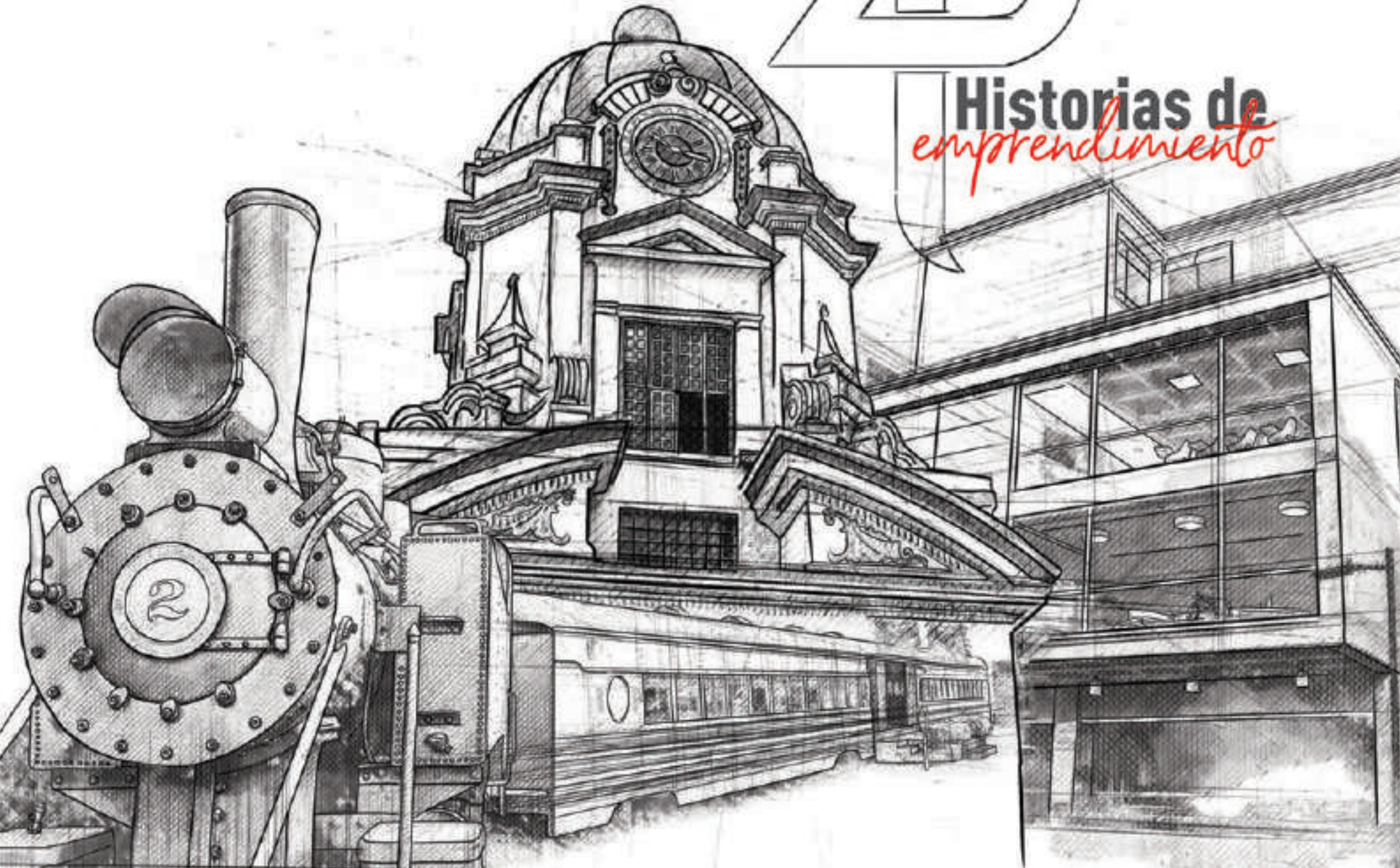
10

Historias de emprendimiento



20

Historias de
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: 40 historias de emprendimiento
Compiladores: Viviana Molina Osorio / Kenny Mauricio Gómez
Correos electrónicos: vmolinao@autonoma.edu.co /
kennym.gomez@autonoma.edu.co

Manizales, noviembre de 2019
ISBN: 978-958-5558-06-9 (Impreso)
978-958-5558-08-3 (Electrónico)

Edición y coordinación editorial: Laura V. Obando Alzate
Corrección de estilo: Luis David Obando López
Diseño: Sebastián López Ubaque / Estratósfera
Ilustraciones de portada y separadores: Sebastián López Ubaque / Estratósfera
Ilustraciones 3D: Juan Sebastián Guzmán Hincapié / Daniel Vásquez Duque
Diagramación: Melissa Zuluaga Hernández
Fotografías: Estefanía López Holguín / Katherine Tabares Loaiza /
Viviana Molina Osorio / Banco fotográfico UAM

Rector: Carlos Eduardo Jaramillo Sanínt

Comité Editorial:

Iván Escobar Escobar, Vicerrector Académico UAM. Nancy Liliana Mahecha Bedoya *Mg.*, Vicerrectora Administrativa y Financiera (E). 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*.

Molina Osorio, Viviana

40 historias de emprendimiento. UAM / Compilado por Viviana Molina Osorio y Kenny Mauricio Gómez; editado por Laura V. Obando Alzate – Manizales : UAM, 2019.

370 p. : il., fotografía

ISBN: 978-958-5558-06-9 (Impreso)
978-958-5558-08-3 (Electrónico)

I. Administradores de empresa – Entrevistas. 2. Emprendimiento - Estudio de casos. 3. Aptitud creadora en los negocios. 4. Universidad autónoma de Manizales - Historia.

I. Gómez, Kenny Mauricio II. Laura V. Obando Alzate, ed

UAM 658.11 M722

CO-MaBABC

Fuente: Biblioteca Alfonso Borrero Cabal, S.J.



Historias de
emprendimiento

Viviana Molina Osorio
Kenny Mauricio Gómez



Contenido

Prólogo	7
Introducción	9
Los Gestores de la UAM	13
40 años emprendiendo	23
Varias miradas del impacto de la UAM en el desarrollo regional	33
Una visión de la UAM desde la Dirección	51
40 historias de emprendimiento	65
1. AFAM Manizales	67
2. Alegna	73
3. Arangos y Asociados	79
4. Arme	85
5. Básculas y Suministros	90
6. Clínica Odontológica Vive Dental	95
7. Centro Odontológico Sonrisa Sana	102
8. Color Púrpura	106
9. Corazón y Vida	112
10. Dulces Manizales	118
11. Equilíbrate	124
12. Filios	131
13. GTI Alberto Álvarez	138
14. ICP – Ingeniería y Consultoría en Procesos	144
15. Ingeniería S&T	150
16. Irish pub	157
17. Kommit	162
18. Madeco	170
19. Malab	176
20. MecaniCAD	182

21. Centro Odontológico OCB	187
22. Origen - Laboratorio de Diseños Industriales	193
23. Papa Crunch	198
24. Pastelería y Repostería Cero Azúcar	204
25. Playvox	211
26. Power Men	219
27. Quantica	225
28. Refrigeración Manizales	231
29. Restaurante Vino y Pimienta	238
30. Riduco	244
31. Selecto Exportadores	250
32. Sensorial Centro de Especialistas	256
33. Sigma Ingeniería	262
34. Skynet Domotics	268
35. Solocauchos	275
36. Soluciones Inteligentes C.G.	281
37. Sportherapy	287
38. Taxia Life - Mobility Solutions	293
39. Unodot	299
40. Zopp Group	307
Otras caras del emprendimiento	315
ADN emprendedor en la UAM	335
Lecciones de emprendimiento	341
Equipo UAM 40 años, 40 historias de emprendimiento	351

Prólogo



Por Gabriel Cadena Gómez
Rector UAM 2009 - 2019

La muy conocida historia acerca de cómo la idea de crear una nueva Universidad en Manizales se hizo realidad gracias a la iniciativa del padre Leopoldo Peláez Arbeláez, quien fue capaz de convocar a un grupo de personas que en la época eran dirigentes cívicos, empresariales e intelectuales preocupados por el futuro de la ciudad y de la región, me trajo a la mente el término contemporáneo *fundraising*.

El *fundraising* es la actividad de captación de recursos que realizan las entidades sin ánimo de lucro, como las ONG, fundaciones, asociaciones o agrupaciones, para poder realizar sus proyectos. Los recursos que se captan pueden ser de diversa índole, dependiendo de la situación y de la organización: alimentos, medicinas, juguetes, ropa y dinero son los más habituales.

Efectivamente, según lo consigna el primer rector de la Universidad Autónoma de Manizales (UAM), el doctor Ernesto Gutiérrez Arango, gracias a donaciones hechas por personas naturales, instituciones públicas y privadas, se lograron recaudar \$17.513.342,02 así como bienes muebles para la dotación de la institución en sus primeros días de existencia hace 40 años¹.

En la economía contemporánea es noticia la utilización del mecanismo conocido como *fundraising* para la creación de empresas, generalmente sin ánimo de lucro, que buscan a través de las TIC contactar a personas y entidades para lograr con esos recursos llevar a cabo actividades de beneficio común.

En Colombia este mecanismo ha permitido en los últimos años la creación de miles de plataformas con el fin de buscar recursos para respaldar causas sociales.

De acuerdo con los resultados presentados por la Asociación Profesional de Fundraising (AFP- Association of Fundraising Profesional), el año pasado se logró recaudar cerca de US \$70.000 (aproximadamente 200 millones de pesos) para el apoyo de sus causas en educación, becas, actividades filantrópicas y apoyo. Empresas como Kickstarter, Indiegogo y Kiva fueron destacadas por el medio *Pulso Social* como las plataformas de crowdfunding más activas en Latinoamérica. Este mismo medio destacó que en Colombia las causas sociales que se apoyan por medio de *fundraising* con mayor impacto, son educación, temas sociales enfocados

¹ (Gutiérrez, A. N. (1989). Universidad Autónoma de Manizales 10 años. Un gran esfuerzo mancomunado. Manizales: Laser Editores, Blancocolor

en salud y proyectos con enfoque en acciones para la paz. Este último, especialmente por la actual coyuntura nacional.

La creación de la UAM es similar y comprueba hoy, 40 años más tarde, que cuando una idea es aceptada como meritoria, es posible aunar esfuerzos que permitan que esta se vuelva realidad y, en este caso, crezca y perdure.

El presente libro busca destacar la historia de algunos profesionales formados y graduados en la UAM que, gracias a sus iniciativas y fieles a la misión de la Universidad, han sido emprendedores, creadores de empresas que actualmente contribuyen al desarrollo regional y nacional, promoviendo el empleo y generando oportunidades de desarrollo económico sostenible.

Nos complace registrar sus logros empresariales porque creemos que ellos son producto de las oportunidades de formación brindadas en los distintos escenarios de la UAM, desde lo académico, lo experiencial de la vida universitaria, así como por medio de las prácticas empresariales y sociales.

La Universidad Autónoma de Manizales es ejemplo de un emprendimiento con responsabilidad social que, gracias a principios y valores institucionales, ha logrado en tan solo cuarenta años de existencia consolidar una Institución de Educación Superior reconocida por la calidad de sus programas de pregrado y de posgrado, así como por los logros de sus graduados que se destacan en el mundo empresarial e igualmente en su desempeño como profesionales independientes, principalmente en el área de la salud o como empleados o funcionarios que contribuyen al crecimiento de las empresas o instituciones en las cuales se desempeñan.

Las historias y testimonios de cuarenta graduados, al igual que otros grupos y personas de interés, representan cada uno de los años que celebramos desde la idea original de fundar la Universidad e invitar a la sociedad como un todo para que se hiciera parte de su fundación. Hoy Manizales es reconocida como la mejor ciudad para adelantar estudios universitarios, y por ello recibimos estudiantes de todo el país y del exterior que vienen en busca de las oportunidades que se les brinda para lograr una formación integral que les dé conocimientos y capacidades para ser ciudadanos emprendedores en cualquier actividad o responsabilidad que asuman una vez obtienen su título universitario.

Nos satisface entregar este testimonio, que resume en historias reales los logros de los Fundadores, de los directivos, profesores, empleados y, lo más importante, de nuestros graduados, con el apoyo indispensable de sus familias, para lograr una sociedad que reconozca en la confianza y el respeto los valores fundamentales para ser mejores seres humanos.

Introducción

La UAM ayer y hoy



Queremos contar la historia y hacer honor a una institución que desde sus orígenes y por 40 años ha contribuido de manera significativa y responsable a la generación de bienestar y desarrollo regional a través de su aporte en la educación, la innovación y el emprendimiento.

Este libro busca celebrar estas cuatro décadas de impacto en la dinámica de emprendimiento, contando las historias de 40 graduados que, por medio de sus vivencias, nos demuestran lo que significa ese ADN emprendedor de la UAM. Con cada historia queremos resaltar lo que ha significado la Universidad Autónoma de Manizales en términos del emprendimiento y la innovación, no solo como aporte para la región, sino también para evidenciar las fortalezas y el impacto en el emprendimiento dinamizado por la academia.

Para entender a lo que nos referimos cuando hablamos de emprendimiento, tenemos que considerar la evolución del término mismo, que ha pasado del simple hecho de crear empresa a un concepto centrado en las capacidades del ser humano. Desde la formulación de la competencia

de emprendimiento en la UAM, se considera que los miembros de la comunidad académica de la Universidad Autónoma de Manizales deben estar en 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. Esta definición del concepto de emprender implica que la creación de empresas es apenas una de las posibles manifestaciones que tendría el emprendimiento en nuestra comunidad; ser innovador y transformador de las organizaciones, el docente que hace de su clase un espacio para crear, el administrativo que encuentra nuevas formas de hacer las cosas, el innovador, el intraemprendedor, el “*teacherpreneur*”, son manifestaciones de esta cultura emprendedora UAM.

Para escoger los empresarios que serían entrevistados se compiló una base de datos con referidos de todos los programas, la Unidad de Emprendimiento y GradUAM, con graduados de todas las décadas. Al final se seleccionaron diez graduados de la Facultad de Salud, 14 de la Facultad de Ingeniería y 16 de la Facultad de Estudios Sociales y Empresariales. Se incluyeron algunos que no son los creadores de la empresa, pero sí los gerentes que llegaron a implementar innovación y transformaron de alguna manera el negocio inicial.

Entre los criterios de inclusión no se consideró el tamaño de empresa, ventas o nivel de éxito. Realmente todos los graduados escogidos tienen una característica marcada del ADN UAM que se quiere compartir con la comunidad y, aunque ahora se haya decidido contar la historia de 40 de ellos para celebrar 40 años de la Universidad, la verdad es que son muchos más los graduados que hacen sentir orgullosa a esta institución y que son la cara visible de la UAM ante el mundo.

Este libro contiene la recopilación de múltiples historias de éxito y fracaso, de lo que implica ser empresario, de lo que ha sido hacer universidad en Manizales y de lo que nos soñamos para las décadas por venir. Es un libro que evidencia el aporte innegable de la UAM a lo largo de su historia en la formación de emprendedores de altas calidades y en el soporte a la dinámica de emprendimiento de la región, permitiendo hacer un recorrido por contextos e historias cargadas de retos y decisiones que han marcado nuestra realidad regional e institucional. Conoceremos de cerca las decisiones que tomaron grandes emprendedores y su vínculo con los procesos de formación en la UAM, no solo desde la construcción de competencias técnicas-profesionales, sino también ciudadanas y de responsabilidad social.

La publicación comienza con el perfil de los Gestores de la Universidad. Aprovechando la cercanía con uno de los Fundadores, don Hernán Arango narra la historia de la UAM desde su memoria. A continuación se hace un recorrido por las visiones de diferentes grupos de interés, testigos de valor a la hora de conocer sus impresiones sobre el impacto de la Universidad al desarrollo regional sostenible y su vínculo con el carácter institucional en emprendimiento. Son 19 visiones de los grupos de interés determinantes, como empleados, estudiantes, docentes, sociedad en general, que a su manera ven una UAM inserta y comprometida con la realidad de ciudad y región. Más adelante, las directivas comparten la visión de la UAM para la próxima década.

En el capítulo central se encuentran las 40 historias de emprendimiento de nuestros graduados, así como tres historias especiales que nos muestran diferentes facetas del emprendimiento. De su propia voz y experiencia, los emprendedores UAM cuentan sus inspiradoras historias, recuerdan su pasado en estas aulas, explican acerca de ese ADN característico e irrenunciable de la Universidad y comparten frases para la posteridad. Como colofón, se compilan en cinco temas las lecciones de emprendimiento que nos dejan estos empresarios, y el libro cierra con la presentación del equipo de trabajo que sacó adelante esta iniciativa *UAM 40 historias de emprendimiento*.

La visión ampliada de emprendimiento presente en cada página de este libro no corresponde a una revisión teórica, sino a la observación detallada de la realidad empresarial contada a partir del conocimiento y el impacto de la UAM en su comunidad, específicamente desde la óptica del emprendimiento.

Dependiendo de qué busca y quién es, qué podrá encontrar:

- Si es parte de la comunidad universitaria UAM, encontrará página a página una serie de historias que tal vez no conocía y que de seguro le llenarán de orgullo.
- Los docentes encontrarán en este libro un compendio de casos de empresarios reales, que se constituirá en herramientas de enseñanza para sus clases.

- Para los emprendedores, el libro se constituye en un compendio de casos y conceptos reveladores que serán fuente de inspiración, y otros tantos de reflexión que permitirán, historia tras historia, tomar decisiones y acciones en concreto.
- Para los estudiantes será un material de consulta con un sinfín de posibilidades y mundos que se adecuarán a sus intereses, sean estos buscar consejos del mundo empresarial, del desarrollo profesional y personal, o conocer detalles de la ciudad y la universidad que hoy les acoge.
- Si es un lector desprevenido, encontrará un anecdotario, una especie de diario que refleja valores de pujanza, disciplina y visión, cargado de una visión humanista del mundo empresarial.

En este proyecto trabajaron 32 personas, profesores de los departamentos de Administración y Economía, Diseño y Arte, Educación, Electrónica y Automatización, Física y Matemáticas, Movimiento Humano y Salud Pública. También la unidad de Emprendimiento, UAMVirtual y la unidad de Comunicaciones. Recibimos el apoyo de la unidad de Investigación, de las directivas y los empresarios entrevistados, quienes compartieron con cariño sus experiencias.

Esperamos que disfrute la lectura de este ejemplar, y aproveche para interactuar con las imágenes que abren cada capítulo y la aplicación de realidad aumentada que le dará algunas sorpresas.

Por último, si tiene la posibilidad de recorrer la ciudad, nos gustaría que se detenga un momento, piense y sienta el impacto que la historia de la UAM ha tenido en los logros y la cultura de quienes la habitamos, y que sepa reconocer el esfuerzo de personas e instituciones que, como la nuestra, han querido darle lo mejor a usted y al mundo. Hoy que estamos escribiendo esta historia de 40 años, Manizales tiene los mejores índices de calidad de vida en el país. Seguramente nuestro proyecto universitario, al igual que el de nuestras universidades hermanas, empresas y actores sociales, han tenido sentido.

Viviana Molina Osorio y Kenny Mauricio Gómez

Compiladores 40 historias de emprendimiento

TREN - ANTES DE SER SALA DE ESTUDIO, ERA LA CAFETERIA UAM

Los

Gestores de la

UAM





40
Historias de
emprendimiento

Sin lugar a dudas la Universidad Autónoma de Manizales es en sí misma un emprendimiento, desde sus orígenes. La UAM ha tenido que enfrentarse a todo tipo de retos y siempre ha tenido en mente la importancia de solucionar problemas y contribuir al desarrollo sostenible de la región. Esta institución es producto de la suma de esfuerzos de muchas personas que han permitido su crecimiento, desarrollo y acreditación de calidad.

El grupo de Fundadores tuvo una clara visión de lo que querían de la educación superior en Manizales. Se trata de personajes que han acompañado el crecimiento y la consolidación de la Universidad desde la Asamblea General y el Consejo Superior. Este grupo de Gestores tuvieron una idea generosa, altruista, sin ánimo de aprovechamiento personal, siempre con las necesidades de la región en mente y la misión de formar personas integrales que le sirvan a la sociedad.

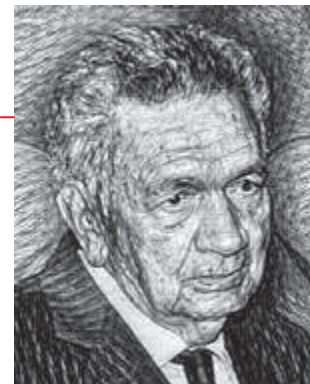
Hoy esa idea inicial es la Universidad Autónoma de Manizales, una institución de educación superior que se reconoce por sus procesos de calidad, su liderazgo regional y su compromiso de seguir formando ciudadanos del mundo, éticos, integrales y con una visión que les permita emprender un proyecto de vida sobresaliente. En homenaje a cada uno de estos Gestores, presentamos en este apartado sus perfiles.

Bernardo Ocampo Trujillo (1937). Médico anesthesiólogo de la Universidad de Caldas y de la Universidad Autónoma de México, con diplomado en Administración Hospitalaria. Profesor emérito de la Universidad de Caldas e investigador de la historia de la anestesia en Colombia. Expresidente de la Sociedad Colombiana de Anestesiología y Reanimación (SCARE) y autor de los libros *Pioneros e ilustres de la anestesia en Colombia*, tomos I y II, e *Historia de la anestesiología colombiana: Cronología*, editados por la SCARE.



Carlos Adolphs García (1939). Empresario. Reconocido por su éxito como ejecutivo, fundador de Progel (Productora de Gelatina, empresa que cuenta con varias sedes en el país y en el exterior) y Descafecol (empresa descafeinadora colombiana, empresa líder en la producción y exportación de café soluble). Gestor de diferentes proyectos de la UAM y miembro permanente del Consejo Superior.

Carlos Eduardo Mejía Valenzuela (1927). Ingeniero civil reconocido por su facilidad para plantear soluciones innovadoras a los problemas. Su trayectoria ingenieril ha sido fructífera en múltiples áreas de la profesión, con características de diseñador, planificador y ejecutor gerencial. Además, como innovación en procedimientos constructivos, fue el creador de la formaleta deslizante para los silos de café.





Emilio Echeverri Mejía. (1941-2018). Abogado egresado de la Universidad de Caldas, director ejecutivo del Comité de Cafeteros de Caldas, representante de Colombia ante la Organización Internacional del Café (OIC). Entre las entidades cafeteras que surgieron con el apoyo del doctor Emilio Echeverri están la Compañía Agrícola de Seguros, la Compañía de Inversiones del Café, la Corporación para el Desarrollo de Caldas y la Corporación Financiera de Caldas. Gobernador de Caldas y creador de la marca Hacienda Venecia.

Enrique Vélez Hoyos (1945 - 2015). Médico otorrinolaringólogo de la Universidad de Caldas. También fue profesor de la Facultad de Medicina. Aportó su experiencia académica en la creación de los programas de salud y participó activamente en el diseño académico de los mismos. Fue miembro del Consejo Superior por varas décadas.



Ernesto Gutiérrez Arango (1918 - 1997). Médico. Se desempeñó como alcalde de Manizales en dos ocasiones. Fue fundador y rector de la Universidad Autónoma de Manizales y fundador de la Facultad de Medicina y rector de la Universidad de Caldas. Destacado ganadero, primero con la ganadería Dosgutiérrez, que había sido fundada en 1944 y que se dividió en 1969, pasando a fundar una que lleva solo su nombre.

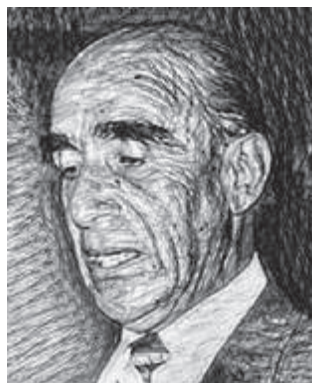
Fabio Trujillo Agudelo (1926-1997). Ingeniero, líder cafetero que estuvo por muchos años en la política. Fue concejal, alcalde de Manizales, gobernador de Caldas y representante a la Cámara. Fue además el gerente de Fundación para el Desarrollo Educativo de Caldas (Fundeca), estuvo al frente de la Asociación de Productores de Café (Aprocafé) y fue el primer presidente vitalicio del Consejo Superior.



Gustavo Larrea Córdova (No disponible). Diplomático ecuatoriano. Ministro de Relaciones Exteriores de Ecuador, cónsul de Ecuador en Colombia, donó su biblioteca personal a la Universidad. La colección de literatura, historia y arte aún lleva su nombre.

Gabriel Arango Restrepo: (1918-1992). Abogado, primer decano de Economía. Miembro del reconocido grupo denominado los Azucenos, conformado por varios empresarios, intelectuales y trabajadores de la cultura, reconocidos por modernizar e impulsar el desarrollo económico de Manizales a comienzos del siglo XX. Entre sus obras se cuenta la fundación de varias industrias y la Corporación Financiera de Caldas.





Guillermo Ocampo Avendaño (1917 - 1999). Abogado de la Universidad Nacional de Colombia con estudios en Inglaterra (University College, Cambridge, y Southampton en 1939). Su nivel intelectual lo llevó a licenciarse en educación, filología e idiomas en la Escuela Normal Superior de Bogotá en 1941. Se desempeñó como secretario de Gobierno, alcalde de Manizales, senador de la República, diputado a la Asamblea de Caldas y gerente de la Industria Licorera de Caldas. Fue el primer gerente de Fundeca.

Hernán Arango Uribe (1937). Empresario dedicado al sector de los seguros. Gerente comercial de Seguros Bolívar, fundador de la primera compañía corredora de seguros en Manizales, hoy Arangos y Asociados. Promotor de diferentes proyectos en la Universidad y orgullosamente nombrado "Jardinero Mayor" por su aporte al bosque de orquídeas en el campus de la UAM.



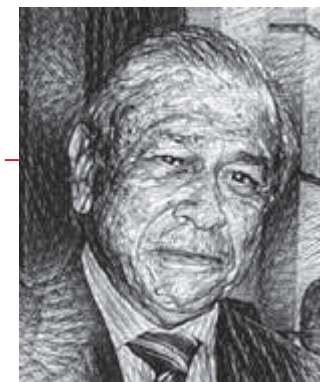
Hernán Jaramillo Jaramillo (1941-1999). Empresario, industrial, comerciante, ganadero e ingenioso diseñador de máquinas y artefactos. Apoyó desde las juntas directivas de entidades como la Andi, Fedemetal y la Cámara de Comercio iniciativas de fomento industrial y desarrollo regional en instancias nacionales y locales. Se involucró en proyectos cívicos como la UAM, Nutrir y Compartir. No ejerció cargos públicos ni recibió honorarios por su trabajo cívico. Su familia donó a la UAM la emisora cultural Radio Cóndor.

Humberto Montoya Jaramillo (1934). Médico cirujano, reconocido por su vinculación al Comité Departamental de Cafeteros de Caldas. Miembro del Consejo Superior y del Consejo Académico de la Universidad en diferentes periodos. Fue el tercer rector de la UAM (1998-2000) y lideró la primera planeación estratégica de la Universidad.



Leopoldo Peláez Arbeláez (1936). Sacerdote con una vocación claramente enmarcada en la educación, doctor en teología del Instituto de Teología Pastoral. Docente, maestro, ejemplo de vida, ha sido rector del Seminario Menor, vicerrector del Colegio Mayor de Nuestra Señora. Actual presidente del Consejo Superior.

Néstor Buitrago Trujillo (1938). Ingeniero, reconocido empresario de la ciudad en el tema agrícola, industrial y de construcción. Asesor permanente de la Universidad en temas de ingeniería, finanzas y enfoque académico. Es miembro del Consejo Superior.





Pablo Medina Jaramillo (1940). Ingeniero, empresario y docente. Fue director del SENA, Miembro de la Asociación Caldense de Orquídeas y del Consejo Superior de la Universidad. Creó la Oficina Nacional para la Atención de Emergencias (ONAE), entidad que se transformaría en lo que hoy se conoce como la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres (UNGRD).

Roberto Rivas Salazar (1933). Economista, representante de la compañía Nacional de Seguros, concejal y alcalde de Manizales, participó activamente en la creación de varias empresas. Fue gerente de la Caja de la Vivienda Popular, miembro de junta de varias compañías manizaleñas: Química Suramericana, Derivados del Azufre, Iderna, Tejidos Única, Cauchosol, Productos Metalizados, Incolma, Tallerco, Seguros Atlas, Alcaldas, Financiamos, entre otras. Miembro del Consejo Superior de la Universidad.



Silvio Botero de los Ríos (1937-1996). Empresario. Fue gerente de Seguros Bolívar, presidente del Banco de Caldas, gerente de Hidromiel. Reconocido por su decencia y honradez en cada peso manejado en las diferentes etapas de su carrera, soñador, orgulloso del aporte a la educación y al desarrollo del departamento.

SACATÍN - ERA LA BODEGA DE LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

40
Años

emprendiendo



40
Historias de
emprendimiento



La historia de la UAM

desde la memoria de Hernán Arango

Muchos han visto en los jardines y pasillos de la Universidad a este hombre de bastón y sonrisa bonachona que siempre está hablando de orquídeas y proyectos para la UAM. Don Hernán Arango es uno de los Fundadores, y es tal vez el que está más involucrado en el día a día de la institución. Desde su oficina en Bienestar Universitario está pendiente de cada detalle del bosque de orquídeas del campus. Resulta pertinente aprovechar su presencia en la U para que comparta sus recuerdos sobre los inicios de la UAM.

¿Por qué? La historia oficial de la Universidad Autónoma está en actas, libros y diferentes informes de acreditación, pero resulta preferible un acercamiento distinto a esa historia que tal vez haya sido leída varias veces, aprovechando la prodigiosa memoria de don Hernán Arango Uribe, para narrar la historia de la UAM así como un abuelo se la contaría a sus nietos, con anécdotas, con sentimiento. Una historia que deja ver un poco más de la tenacidad y el empeño que puso ese grupo de Fundadores para iniciar un proyecto, que en palabras de don Hernán es “un proyecto de amor”. Así lo relata:



A mediados de los setentas, el padre Leopoldo Peláez, oriundo de Rionegro, se vino a Manizales a realizar sus estudios en el seminario y ordenarse como sacerdote. Él tiene un afecto enorme por Manizales y en el seminario descubrió su vocación en el tema de la educación. Estuvo como docente en el Seminario Menor y en varias oportunidades expresó su preocupación al ver que los jóvenes migraban de esta ciudad en búsqueda de oportunidades de estudio y trabajo. La oferta educativa local no era suficiente y al padre Leopoldo le preocupaba lo que significaba esto para el futuro de la ciudad. “Manizales no puede ser un pueblo chiquito lleno de viejos solos”, decía.

El padre Leopoldo se imaginaba una universidad que ofreciera nuevas oportunidades a los jóvenes de Manizales y habló con Silvio Botero de los Ríos, en esa época gerente del Banco de Caldas, y este le sugirió que hablara con Fabio Trujillo Agudelo, gobernador de la época, para conseguir recursos y convocar gente que le ayudara con el proyecto. Ese grupo inicial quedó inquieto; la propuesta era buena y la filosofía incluyente del proyecto lo hacía muy atractivo. Poco a poco fueron buscando aliados que les permitiera darle más forma a la idea, y así se convocaron otros personajes que se destacaban en algo que el grupo fundador necesitaba: Hernán Arango como vocero y “vendedor” de la idea; Ernesto Gutiérrez Arango como experto en temas de educación y exrector de la Universidad de Caldas; Guillermo Ocampo Avendaño, gerente de Seguros Atlas, quien lideraba las conversaciones del grupo; Gustavo Larrea, un ecuatoriano casado con manizaleña, que por sus vínculos con el Gobierno nacional era muy importante para la gestión de recursos; Hernán Jaramillo Jaramillo, empresario, hijo de cafetero, visionario y dispuesto a inyectar una buena dosis de creatividad al proyecto.

También se unieron varios empresarios para aportar su visión sobre las necesidades de la ciudad y los requerimientos de personal. Ellos fueron Carlos Adolphs, Néstor Buitrago Trujillo, Emilio Echeverry Mejía, Carlos Mejía Valenzuela y Gabriel Arango Restrepo. También se unieron médicos, Enrique Vélez Hoyos, Humberto Montoya Jaramillo y Bernardo Ocampo Trujillo, un destacado maestro de la universidad y muy crítico, quien fue muy importante a la hora de señalar las debilidades del proyecto. También llamamos a Pablo Medina Jaramillo y a Roberto Rivas Salazar, en esa época destacado dirigente manizaleño, un hombre inquieto.



Se tenía en mente que la universidad ofreciera programas que permitieran retener a los jóvenes, pero también se quería una universidad nueva, una institución que en su proyecto educativo tuviera un claro propósito de formación ciudadana, de personas dispuestas a servir a través de su trabajo.

Para formalizar el proyecto buscaron apoyo en el padre Alfonso Borrero Cabal, quien quedó impresionado por la propuesta filosófica y se puso en la tarea de precisar y escribir la propuesta de universidad en unas memorias que se pudieran convertir en los lineamientos institucionales. Al mismo tiempo se creó la promotora Fundesa (hoy Fundeca), para empezar a recoger y administrar los fondos para crear la universidad. En ese momento se tenía la donación de una emisora y en efectivo tenían \$300.000. Solo con eso debían empezar a operar.

Entre los requerimientos del Ministerio de Educación para iniciar estaba contar con al menos dos carreras. Odontología fue la primera (y la verdad, don Hernán no se explica cómo escogieron justo una de las carreras más caras para iniciar). Los Fundadores se preguntaban cómo iban a conseguir los equipos, de dónde iban a sacar los profesores y, lo más importante, si tendrían estudiantes suficientes como para arrancar. Pues los problemas se enfrentaron uno a uno: buscaron profesores en Bogotá, utilizaron unas oficinas en la plaza de Bolívar de propiedad de Néstor Buitrago como sede y, para su sorpresa, tuvieron 70 inscritos en el programa, lo que demostraba la sentida necesidad de tener una oferta alternativa en esta zona del país.

Para continuar la oferta se discutió mucho acerca de las necesidades regionales y nacionales. En ese momento el futuro mostraba una tendencia a remplazar la mano de obra con máquinas, y la informática era un área prometedora. Así, decidieron que la segunda carrera fuera Ingeniería de Sistemas, y nuevamente tuvieron que buscar personal idóneo para empezar. Luego surgió Economía Empresarial para cubrir la necesidad de formar gerentes que tuvieran la capacidad de encargarse de la floreciente industria de la ciudad. Esas tres carreras fueron el inicio de las tres facultades que aún tiene la Universidad: Salud, Ingeniería y Estudios Sociales y Empresariales.

Fundeca fue fundamental en el proceso de consolidación de la Universidad, por medio de las gestiones de Guillermo Ocampo Avendaño. Se logró que a la UAM le otorgaran en comodato los edificios y terrenos de la antigua estación del ferrocarril, que para la época estaba ocupada por 26 familias damnificadas. Lo primero que vieron al visitar las instalaciones fue que no eran aptas para ninguna actividad educativa: estaban sucias, abandonadas, llenas de chatarra y de los pocos muebles que las familias lograron salvar de los diferentes desastres que las hicieron llegar allí (incendios, terremotos y



deslizamientos). Empezó entonces el esfuerzo de los Fundadores para buscar con el Instituto de Crédito Territorial, la Alcaldía y Luker, unos recursos que les permitiera reubicar a las familias en casas y lotes dignos para que volvieran a empezar. Todas las familias se reubicaron en diferentes sitios y esto marcó el inicio de la Universidad con un gran acto de solidaridad.



Luego, en gestión con los Ferrocarriles Nacionales, consiguieron la locomotora y los vagones del tren que han sido adorno, cafetería, y hoy son la sala de estudio. El día de la instalación de la locomotora los Fundadores y sus familias estaban allí participando de todo. La renovación del edificio y la gestión inicial se convirtió en un proyecto comunitario que logró juntar a muchas personas y despertar la admiración de los manizaleños.

Cuando los Fundadores se sentaron a hablar de los perfiles de quienes iban a ser admitidos en la UAM, se imaginaron una persona con unas características muy claras: "Ciudadanos que le sirvan a la ciudad". Y la Universidad tiene unos valores institucionales que se han mantenido en el tiempo. El principal es el respeto, también el amor por lo que se hace, la capacidad de servicio, la construcción de una comunidad incluyente en donde caben todas las personas sin importar raza, credo o posición política. A la UAM llegan aquellos que quieren estudiar y sobresalir; a esas personas se les brindan todas las condiciones para que logren superarse y ser ciudadanos que puedan gerenciar sus proyectos de vida. Eso hizo que se gestionaran diferentes becas de pregrado y posgrado, para que los medios económicos tampoco fueran una barrera para que las buenas personas recibieran su educación superior.

Don Hernán recuerda la primera vez que en el Consejo Superior se habló de la posibilidad de crear Gastronomía, y de la reacción de un profesor que no se imaginaba la universidad llena de ollas y formando cocineros. Hoy se cuenta con un programa de Gastronomía que no solo ha liderado la transformación de

la oferta de este sector en la ciudad, sino que tiene estudiantes destacados haciendo sus prácticas alrededor del mundo.

A propósito de los 40 años, una forma de hablar de la UAM por decenios, intentando definir el reto más importante de cada uno y tal vez los hitos que marcaron la diferencia. Para don Hernán este es el recorrido histórico que ha tenido la institución desde sus inicios:

1979-1989 – La década del aprendizaje

En ese decenio había mucha expectativa por la creación de los programas y las solicitudes ante el Ministerio de Educación. Fue la etapa del aprendizaje; muchas cosas se hicieron por ensayo y error, se puede decir que se pagaron las primiparadas. En principio no se sabía qué tanta calidad y exigencia existía en la UAM realmente.



1989 - 1999 – La década del crecimiento

En este segundo periodo la UAM se pensó nuevamente, reorganizó su oferta académica y se redactó la primera misión. También se vio la necesidad de invertir en planta docente para poder crecer. Algo importante en esa década fue la creación del departamento de Mercadeo para dar a conocer la Universidad en los municipios. Fue cuando se empezó a ampliar el concepto de región.



1999-2009 - La década de la formalización

En la tercera década se hizo la planeación estratégica completa. Se definieron misión, visión y valores institucionales. El rector de la época lideró el proceso de formalización de la plataforma estratégica, y eso marcó el inicio de las acreditaciones de los programas de pregrado. En ese momento se presentó una gran expansión en los programas de posgrado y también se publicó el Estatuto Profesoral.



2009-2019 – La década de la transformación física y la apuesta por la calidad

En los últimos diez años la UAM se ha transformado nuevamente. Se ve un crecimiento y renovación de la planta física, que la convierte en una universidad moderna, con aulas y equipos de última tecnología. Se evidencia un incremento en la producción académica y se logra la primera acreditación institucional. Es la década en la que se recogen los frutos de muchos años de siembra, los resultados de un trabajo juicioso realizado por todos los colaboradores de la UAM.



Al preguntársele por lo que se sueña para la UAM en la próxima década, don Hernán se imagina una Universidad llena de orquídeas, estrenando un edificio para las ciencias de la salud en lo que era Bavaria. Allí se imagina un jardín para la ciudad, que se vea desde la avenida Santander. También la ve como el campus universitario más bello de Colombia, un campus que conecte a los estudiantes con su segundo hogar. Ve la Universidad más grande y más prestigiosa que nunca.



De resaltar de sus profesores, la calidad humana. Saben mucho, pero son personas de unas calidades humanas sobresalientes y le alegra que consideren a la UAM como su proyecto de vida. La Universidad es muy estable en la planta docente porque se les cuida mucho, se reconocen sus calidades y apoya su proceso de crecimiento. El docente de la UAM es bueno, conocedor, preparado y un ejemplo para sus estudiantes. Los administrativos son muy estables, la mayoría de la gente tiene cinco años o más trabajando en la Universidad. Hay gente que lleva más de 30 años y que están aquí porque adoran la Universidad, son parte de la familia. Realmente la calidad humana es el común denominador de todas las personas que hacen parte de la UAM.

Don Hernán habla de la Universidad como si se tratara de uno de sus hijos. Cada paso, cada hito de crecimiento, es algo que le llena de orgullo. Para él, la UAM es un legado, ha dejado su huella por toda la Universidad: enamorado

de las orquídeas, se soñaba un espacio donde pudiera combinar la belleza de las flores con la arquitectura de la U. Cuando le pidió permiso a Carlos Eduardo Jaramillo, vicerrector Administrativo y Financiero, para poner las primeras 15 orquídeas, se comprometió a cuidarlas y asumir toda la responsabilidad de su mantenimiento. ¿Quién se iba a imaginar que las orquídeas se iban a tomar la Universidad? Hoy son 1900 las que constituyen el bosque de orquídeas de la U; tal ha sido el impacto de las flores en el día a día de la UAM que el rector Gabriel Cadena nombró a don Hernán Arango "Jardinero Mayor", título que lo enorgullece y que espera algún día termine plasmado como un diploma de la Universidad Autónoma para que permanezca como el testimonio de su pasión por las flores y por la institución.

Es tal el amor que don Hernán Arango siente por la Universidad, que se atrevió a pedirte al Consejo Superior que le permitiera consignar en un acta que al momento de su muerte quiere ser velado en el centro de servicios espirituales de la UAM, y que sus cenizas deben ser depositadas en el jardín para quedarse para siempre en su pedacito de cielo en la mitad del campus. En sus palabras: "Yo me voy a quedar para siempre en la UAM. A mí ni como espanto me sacan de aquí. Mis hijos estudiaron aquí y mis nietos ya empezaron también". La Universidad es parte de su vida y la de su familia; cada ladrillo, cada orquídea, cada lugar, le recuerdan una historia que vale la pena escuchar.

Para cerrar el relato, rico hablar de lo que considera está en el sello de la Universidad. Empieza por decir que lo primero es reconocer la maravilla de ciudad que tenemos, la voluntad de su gente y la capacidad de triunfar. En la UAM siempre se han soñado los proyectos con una sensación de éxito y de buscar obtener lo que se quiere. Los estudiantes entran a la Universidad y nunca dejan de hacer parte de la familia. Aquí tenemos un sentimiento de fraternidad, y los graduados siempre tienen aquí su casa y el apoyo que necesiten.



La UAM es un emprendimiento que ya tiene 40 años, y ese espíritu emprendedor que tiene como legado institucional la ha llevado a promover iniciativas de ciudad y a crear programas internos que le permitan seguir creciendo y contribuyendo al desarrollo regional. En 40 años hemos logrado posicionarnos y llegar a sostener conversaciones en igualdad de condiciones con universidades centenarias. Tenemos que aprender a reconocer el camino que hemos recorrido, a celebrar nuestros logros, contárselos al mundo y enorgullecernos del aporte que hacemos a la región, a la convivencia pacífica, la formación de personas y la dinamización del conocimiento.



BIBLIOTECA - SU NOMBRE ES UN HOMENAJE A UN PRECURSOR DE LA UAM

Varias

**Miradas del impacto
de la UAM en el**

desarrollo regional



40
Historias de
emprendimiento

Los diferentes sectores de interés (stakeholders) tienen su propia voz y opinión con respecto al impacto que ha tenido la UAM en el desarrollo regional sostenible. En la vida institucional hay una planeación estratégica con una mirada al respecto. ¿La comunidad percibe la realidad de la misma manera? ¿Se vive y se siente realmente ese ADN emprendedor del que se habla en este libro? En este capítulo, 19 respuestas:



Representante estudiantil Estudios Sociales Empresariales
Camila Acevedo Naranjo. Negocios Internacionales y Administración de Empresas

La UAM se ha caracterizado no solo por tener egresados formados profesionalmente de alta calidad, con valores íntegros donde se resalta el liderazgo y el sentido de pertenencia, valores importantes y necesarios para un empresario emprendedor. En la región se ve evidenciado el desarrollo de pymes creadas con esfuerzo y dedicación, lo que le ha permitido a la región crecer y tener un reflejo al país de una ciudad emprendedora.



Representante estudiantil Ingeniería
Santiago Herrera Llano. Ingeniería Mecánica (octavo)

La Universidad Autónoma de Manizales ha impactado con crecimiento en la región con personas con perfiles innovadores, ya que es una universidad que se encuentra a la vanguardia, con carreras innovadoras. Los estudiantes UAM se caracterizan por ser personas con perenne, los cuales logran hacer que la región cada día sea más influyente.



Estudiante Facultad de Estudios Sociales
Alejandra Sepúlveda Bonilla. Economía (tercero)

Desde mi perspectiva la Universidad Autónoma de Manizales aporta desde un enfoque integral tanto local como regional al establecimiento de la cultura del emprendimiento, como pioneros en el acompañamiento de estudiantes, directivos y empresarios de Manizales e inclusive de otros lugares de Colombia, con el objetivo de potenciar sus ideas de negocio. La UAM brinda herramientas para un desarrollo personal como emprendedores, así como estrategias para el crecimiento de su empresa. La UAM va por un buen camino en busca de cumplir su visión: en el 2025 ser pionera a nivel nacional en la consolidación de la cultura del emprendimiento, que permita a los integrantes de la comunidad universitaria responder de forma creativa y pertinente a las necesidades de sus entornos.



Manizales Más
Marcela Escobar

La universidad de la región con más vocación empresarial es la UAM. Tiene una visión y acciones concretas que asume de una forma muy responsable y coherente. Particularmente desde Manizales Más se percibe el liderazgo en temas empresariales de la UAM, apropiando el conocimiento, generando y entregándolo con generosidad a la comunidad, siendo un actor fundamental en el ecosistema de emprendimiento.



Toda la vida en la Universidad

María del Carmen Vergara Quintero. 25 años trabajando en la UAM

La Universidad desde su fundación ha hecho una apuesta muy grande por contribuir al desarrollo regional sostenible, y esa apuesta la ha hecho explícita en su misión y en su visión institucional. En los últimos años hemos realizado un trabajo muy importante en todas las líneas de acción.

La primera son las mesas de competitividad, que son apuestas en áreas estratégicas de desarrollo para el municipio y el departamento. La UAM, junto con sus investigadores de diferentes grupos de investigación, vienen acompañando a los productores en todo lo relacionado con buenas prácticas agrícolas, en la transformación y comercialización de los productos, en un trabajo interdisciplinario, interinstitucional, que permite hacer un acompañamiento directo a los productores.

Un segundo frente está relacionado con todo el tema colaborativo en relación a empresa y su relación para el desarrollo con la sociedad civil y el Estado. En este sentido la Universidad ha hecho alianzas con las otras universidades del sistema educativo de Manizales (SUMA) para formular proyectos con diferentes aliados de la sociedad que permitan desarrollar y mejorar condiciones de vida en la región, haciendo proyectos de emprendimiento, alianzas por la formación a través de programas académicos y de movilidad estudiantil tanto nacionales como internacionales. Todo lo anterior ha logrado posicionar a Manizales como una ciudad universitaria, siendo la UAM un actor particular en este sueño de ciudad.

La tercera y última, creo que la Universidad desde su nueva visión de aportar al emprendimiento y la innovación ha hecho un trabajo muy importante con el desarrollo de estrategias como TRIUAM, que es el ecosistema de transferencia de resultados de investigación de innovación y emprendimiento, en el que queremos acompañar tanto a los investigadores, a los innovadores y emprendedores en los procesos de desarrollo y comercialización de conocimiento, que en el mundo universitario ha ido generalizando a través de la generación de spin off, la comercialización de productos por ventas directas o licenciamiento con diferentes empresas.

En 40 años hemos estado preparándonos, y hoy estamos fortaleciendo este sistema para acompañar a los diferentes gestores del conocimiento.



Sofi Suárez Salazar

Estudiante de Ingeniería Industrial 2012. Trabaja en la Universidad desde 2004, antes auxiliar administrativa y ahora coordinadora administrativa de la Fundación IPS UAM.

Desde mi perspectiva hay dos impactos importantes de la UAM en su historia. Uno es el proyecto estratégico de Paz y Competitividad, porque hay un impacto social, porque en realidad a uno le abre la mirada desde otros puntos de vista. Es un impacto social, empresarial y para lo público, del que no solo se fortalecen las instituciones sino también las personas. Lo segundo es el impacto desde mi carrera; esa importancia que tiene la IPS de la Universidad que cada vez está siendo más reconocida porque

ya estamos constituidos, y es claro que cada vez queremos mejorar la calidad de vida de las personas, teniendo en cuenta que esto lo hacen los estudiantes, porque son ellos los que hacen sus prácticas clínicas. Por ende, hay un impacto de ambas partes: el del paciente que es atendido mejorando su salud dental, y el del estudiante que cada vez se acerca más a la realidad como profesional.

Me parece muy importante el desarrollo que se ha venido haciendo entre empresas y universidad. Además, la forma como viene creciendo en temas de internacionalización.



Henry Barreto Miranda. 25 años en la UAM

La UAM ha sido un actor muy importante en el crecimiento de la región. Esto se evidencia en aspectos económicos, sociales y culturales, y también en el factor medioambiental, el cual requiere más cuidado día a día.

La UAM cada semestre aporta profesionales idóneos, los cuales, con sus conocimientos, prácticas, docencia, investigación y su emprendimiento impulsan el desarrollo no solo de la región sino del país; incluso en el exterior también se da este aporte. Dichas profesiones llevan en su formación el sello UAM, el cual está sustentado por sus valores y principios.

También es importante tener en cuenta la sinergia de la UAM con el Estado y la empresa privada, lo cual genera unos resultados importantes para la comunidad en general. Algunos casos para resaltar son el programa de Paz y Competitividad, el convenio SUMA y el convenio con la fundación Luker, que apoya a muchos jóvenes de bajos recursos para poder estudiar una carrera profesional y así ser los futuros promotores del crecimiento de la región.



Fundeca
Claudia María Agudelo Vélez (gerente).

Su impacto se logra al ser reconocida como una entidad educativa a nivel país, siendo además un referente de calidad, coherencia y buscando el bien de la comunidad con un impacto social por sus programas educativos. Su impacto en 40 años también se da por medio de las oportunidades que ha dado para la transformación social en sus estudiantes.



Administrativo más antiguo
María Gladys Quintero. 32 años en la UAM

En 40 años la UAM ha tenido un impacto positivo gigante a nivel educativo por el crecimiento y fortalecimiento que ha realizado en sus diferentes facultades. También a nivel regional por el apoyo que brinda a instituciones gubernamentales y a la empresa privada.



Fenalco

Gloria Patricia Arias Pimienta

En Fenalco Caldas valoramos el enorme aporte que la Universidad Autónoma de Manizales le ha hecho al desarrollo empresarial de la ciudad y la región.

Desde su fundación en 1979 el espíritu de la UAM era ofrecer una alternativa de formación que respondiera a la crisis educativa que se vivía en ese momento, pues la ciudad no contaba con una gran oferta educativa de programas de formación profesional con enfoque empresarial como economía o administración. Esta falencia hacía que los jóvenes que deseaban profesionalizarse en este tipo de áreas debían buscar nuevos rumbos y estudiar en Bogotá, Medellín o Cali.

Así entonces, la Universidad Autónoma de Manizales comenzó un proceso de formación de alto nivel que mejoró significativamente el ecosistema empresarial de emprendimiento de la ciudad, pues logró que sus egresados salieran a formar empresas, a generar empleo o a dirigir las principales compañías de la región y del país.

Gracias a todo esto, la Universidad Autónoma de Manizales es y seguirá siendo el mejor referente para formar grandes empresarios que le aportan significativamente a la ciudad y al país.

Felicitaciones por estos 40 años de aporte al desarrollo regional.

ACOPI
Dulfary Montoya

La Universidad Autónoma de Manizales aporta a la región de manera significativa a través del aporte al desarrollo empresarial, económico e institucional. Considero que su aporte sigue en proceso continuo, e invito a toda la Universidad a seguir avanzando y promoviendo el trabajo entre universidad, empresa y estado. Particularmente se debe reconocer el trabajo y el apoyo al sector textil, confección y moda, en el que se reconoce un gran liderazgo.

Algo que vimos con mucho agrado desde ACOPI fue la participación en la Feria Internacional de Bogotá 2018, que sirvió como vitrina de la innovación, el empresariado y la competitividad de nuestras empresas en la región de cara al mundo.

Herminia Quiceno Valencia. 34 años como docente

El impacto que ha generado la UAM para el desarrollo ha sido en varios aspectos; el primero es que ha contribuido para que Manizales sea una ciudad universitaria, formando jóvenes desde varias carreras que no se tenían en la zona. Otro es en el campo de la investigación, pues ha contribuido al avance de la ciencia en el país.

Finalmente, a través de la formación de estudios de especialización, maestría y doctorado, ha logrado que a la región lleguen personas de diferentes zonas del país y del mundo. Algo muy visible es la formación de profesores, cualificando sus conocimientos.

Todo lo anterior es muestra del aporte en la formación para el desarrollo, lo cual ha llevado grandes líderes a empresas prósperas.



Mauricio Fernando Alba Castro. 33 años como docente

En lo que conozco, lo que han hecho los egresados es una muestra del impacto positivo hacia la región por parte de la UAM en su historia.

Pienso que se puede abordar desde dos aportes: uno es la creación de empresas por parte de graduados, ya que desde la segunda promoción se empezaron a destacar empresarios, incluso uno de ellos ya está muerto, pero empresas como Azen Limitada comenzaron con graduados que decidieron trabajar juntos aplicando lo que aprendieron y lo que seguramente su visión les guiaba.

También destaco de esos tiempos la empresa de Carlos Eduardo Ríos, siendo esta una empresa ancla para Parquesoft Manizales. Incluso hay unos empresarios que se están dedicando al desarrollo de software, otros a la comercialización de tecnología, como es el caso de la empresa GTI, que además es proveedor de equipos para la Universidad.

Han surgido muchos emprendimientos en estos años en la UAM, pero hay empresas recientes como la de Carlos López, también empresas de educación como Unitécnica, o el innegable impacto que han dejado los graduados en las empresas por su liderazgo en diferentes áreas. La actual gerente de INFI Caldas es graduada de la UAM; igualmente la jefe de Sistemas de Café Liofilizado, y solo por nombrar algunos casos como muestra del liderazgo con sello UAM.

Yo pienso que se ha hecho un aporte a la región en varios niveles, dejando un gran impacto a nivel de conocimientos especializados. Ahora tenemos especialización, maestría y doctorado y estamos formando no solo a estudiantes de Manizales, sino del Tolima, Huila, Risaralda, Neiva. Hemos formado además una gran cantidad de docentes para varias partes del país.

Otro elemento que se destaca es que la UAM ha estado cerca y participando en temas puntuales frente a la asesoría de empresas; a la vez la educación continuada, impactando y realizando proyectos para la región y zonas cercanas.



Recién jubilada de la UAM
María Clemencia Henao. 39 años en la UAM

La UAM ha hecho aportes significativos al desarrollo regional desde el punto de vista cultural, humano y económico, mediante la formación de profesionales íntegros. Gracias al interés y entusiasmo de un grupo de líderes hoy Manizales, Caldas y el país cuentan con un centro de educación que es un verdadero orgullo.

La UAM aporta al desarrollo cultural, social y económico de la ciudad y el departamento, desde mi perspectiva y de manera contundente a través del Departamento de Territorio y Paz (Paz y Competitividad).

Es muy específico el impacto de la Universidad al desarrollo de la región mediante la inclusión de los estratos 1 al 3, para que las personas que puedan estudiar con el tema del Plan Estudia, las becas otorgadas a los mejores bachilleres y las que se dan por desempeño.

Se destaca en la calidad de los docentes y las carreras son de alta acreditación y calidad, permitiendo tener un impacto a nivel educativo por los convenios con diferentes universidades de la ciudad y países para hacer intercambios, lo cual da una gran cantidad de opciones y oportunidades a nuestros hijos para que sean unos profesionales.

La infraestructura y sus procesos de mejoramiento son cada vez más acordes a una universidad de alta calidad, más tecnificada, a fin de que sus estudiantes se sientan más a gusto y de esta manera las personas quieran estudiar en la UAM. Ante todo, ese ambiente se potencia gracias a la calidad humana de nuestros administrativos.

Doy gracias a Dios por pertenecer a la UAM.



Cámara de Comercio de Caldas
Lina María Ramírez Londoño

La UAM ha sido importantísima en el desarrollo regional porque se ha caracterizado por entregar a la ciudad y al país profesionales bien formados, de carreras muy valiosas, incluso algunas de ellas exclusivas en la ciudad.

Adicionalmente es un actor fundamental del desarrollo participando de temáticas tan importantes como la Alianza Suma, el emprendimiento, la presencia en los municipios, temas de paz y ayudando la formación de sentido crítico y conocimiento en los ciudadanos de manera presencial y virtual en diferentes territorios del país.

Felicitaciones a la UAM en sus 40 años de próspera existencia.



Universidad de Manizales
Guillermo Orlando Sierra Sierra

Hace 40 años, cuando se crea la UAM, se comienzan a cerrar brechas, se comienzan a dar las bases de un sueño que venía desde 1919, el cual era crear las condiciones para que Manizales fuera la ciudad universitaria del país. Ese fue el inicio del proyecto universitario y el momento histórico que rodeaba la fundación de la UAM.

Su historia como universidad viene marcada desde su nombre, porque quienes hicieron realidad este proyecto retomaron el concepto autónomo, es decir, una universidad autónoma en su forma de pensar y actuar en pro del desarrollo, y que ahora posee una mayoría de edad para poder manejar la lógica de su propia manera de definir alcances, propósitos y formas de actuar. Ser autónoma le ha permitido además tener una visión de lo

deseable para los grandes colectivos y particularmente por el impulso de sus creadores, hoy le apuesta de manera contundente a la generación de riqueza sostenible. Sostenible desde diferentes frentes, como el campo social, cultural y económico.

Cuando el proyecto de universidad empieza a colocarse en un actuar cotidiano, que va más allá de las iniciativas y se transforma en acciones concretas como las que se tuvieron en su tiempo en el trabajo rural integrado y que rápidamente se transformaron en las iniciativas de transformación en municipios, hasta llegar a lo que hoy se tiene como Paz y Competitividad. Todo lo anterior no solo expresa compromiso sino acción, una acción que tiene un sello, una impronta, una marca en todos sus graduados que dicen abiertamente: "Somos hombres y mujeres que queremos la paz, pero creemos que la paz es una consecuencia de la eliminación de desigualdades a través de la competitividad".

Crear en la paz como un deber, actuar para que esta sea un derecho, reconocer que va más allá de una construcción en la Constitución Política, pero definitivamente convencidos de que socialmente nuestros desafíos no los resolveremos si no somos actores de paz.

Para finalizar, hay algunos programas que son emblemáticos de la Universidad. Cuando uno piensa en los trabajos que se han hecho en Economía, el trabajo que se hace desde la maestría de Planeación y Desarrollo Regional, yo estoy convencido que se ha permitido insertar de muy buena manera a la UAM en el desarrollo de la región y nacional. Las apuestas que tienen en el Convenio Mutis y su colocación en el Sistema Universitario de Manizales es fundamental. Yo veo que nosotros hemos podido avanzar en el sistema de integración universitario SUMA gracias a la disposición de los rectores, vicerrectores, decanos, de los profesores e incluso estudiantes, y que hemos aprendido a tejer puentes sostenibles.

Estos 40 años expresan un cumplimiento del mandato moral y político que la sociedad siempre le está planteando a la universidad, y con lujos de detalles la Universidad Autónoma de Manizales lo viene cumpliendo.



Alcaldía de Manizales
Clemencia Orozco

Los 40 años de historia de la UAM cuentan una larga tradición de aportes al desarrollo. Particularmente hoy existe un proceso que desde la Alcaldía de Manizales nos hace sentir muy orgullosos, y es el proceso que se ha venido ejecutando con la Universidad Autónoma de Manizales en el fortalecimiento de sectores. Por ejemplo, musáceas en la ciudad, porque se había hecho un ejercicio con varias instituciones pero desde el momento que la Universidad dijo “yo quiero construir”, “yo quiero aportar”, se ha visto una transformación muy grande en toda la cadena,

porque finalmente se está haciendo intervención desde el productor hasta el consumidor; la metodología, las herramientas, el aporte que se hace desde los grupos de investigación, desde los docentes, desde los estudiantes en las aulas, se ve reflejado en toda la cadena.

Esto le da a la UAM un reconocimiento no solo a nivel de Manizales, sino ya a nivel regional. Algunas instituciones en el ámbito nacional valoran el trabajo que se está haciendo en la mesa de musáceas y cítricos, las cuales son lideradas por la Universidad Autónoma de Manizales.

Por otro lado, el compromiso que tiene la Universidad con los sectores productivos que la ciudad ha priorizado es vital, como lo es el sector metalmecánico, en los que la UAM ha jugado un rol muy activo desde distintos puntos, con acompañamiento de docentes de las diferentes áreas que están trabajando en proyectos o programas que le apuntan al fortalecimiento de los sectores sensibles del desarrollo.

Yo pienso que es una universidad que está muy comprometida e involucrada en el desarrollo de la ciudad y la región. Eso se refleja en los proyectos, las aulas, los resultados de sus investigaciones y la cultura en general que se promueve y que hoy, después de 40 años, se visiona para un futuro mejor.



Hijo de fundador y representante de graduados en el Consejo Superior de la UAM
Juan Juan Jaramillo Lombana

La Universidad ha generado un impacto muy positivo en su entorno, especialmente en tres áreas; la primera está relacionada con el principal motivo de su fundación, que fue el de proveer las carreras que la región necesitaba y que no estaban siendo ofrecidas por otras instituciones de educación superior en la región. La segunda, (y este punto se ha venido afianzando con el paso del tiempo) es la de ofrecer educación de alta calidad a un precio accesible, lo cual se ha incrementado

significativamente, sobre todo en la última década. Y por último, y también ligado con la intención de sus fundadores, es el fomento del emprendimiento y la integración con el sector productivo, el cual ha sido clave desde su fundación a través de la carrera de Economía Empresarial (hoy Economía), y es actualmente el sello distintivo de la Universidad Autónoma de Manizales, no solo por las carreras que ofrece, sino por el impulso que le ha dado al emprendimiento regional a través de su participación en dicho entorno, por su liderazgo en programas como Manizales Más y otros similares, que han tenido un profundo impacto y que diferencian a esta universidad de las otras instituciones de alta calidad en la región.



CÚPULA - ERA LA ANTIGUA ESTACIÓN DEL FERROCARRIL DE CALDAS

Una

visión de la UAM

desde la Dirección



40
Historias de
emprendimiento

Todas las organizaciones necesitan un norte, un mapa de ruta que les permita dirigirse a ese objetivo que se plantean para los próximos años. En la planeación estratégica de una empresa se revisa que la visión y la misión reflejen lo que quieren ser y que den cuenta del camino recorrido.

En la UAM el direccionamiento estratégico no es un ejercicio superficial ni por imposición: es el sentir de una comunidad académica que trabaja todos los días por reflejar su compromiso con las necesidades de la región. En esta institución que es ciencia viva, cuna de letras y libertad, está muy claro dónde se quiere estar en el 2025 y los logros que se quieren celebrar cuando se acerquen los 50 años de fundación.

En el ejercicio de direccionamiento estratégico la misión, la visión y los valores de la Universidad quedaron formulados de la siguiente manera:

MISIÓN

Somos una comunidad educadora, dinamizadora del conocimiento, comprometida con la convivencia pacífica y el desarrollo regional sostenible, que contribuye a la formación de personas éticas y emprendedoras, con pensamiento crítico e innovador, en un marco de responsabilidad social.

VISIÓN

En el año 2025 la Universidad Autónoma de Manizales será reconocida por la innovación en sus procesos de enseñanza, aprendizaje, investigación, proyección, bienestar y gestión, así como por la consolidación de la cultura del emprendimiento que permita a los integrantes de la comunidad universitaria responder de forma creativa y pertinente a las necesidades de sus entornos.

VALORES

Autonomía, honestidad, solidaridad, excelencia, criticidad, respeto.

Pero como no es solo lo que diga un direccionamiento lo que interesa. Los directivos de la Universidad tienen su propio sueño, su propio ejercicio prospectivo sobre lo que será la UAM en diez años, cuando se cumplan 50. Desde estas posiciones de responsabilidad, esta es la visión de lo que se espera recorrer en el próximo decenio:



Gabriel Cadena Gómez
Rector 2009 - 2019

40 años de una universidad es como un segundo en la historia de las universidades, pero a la UAM le auguro un futuro muy exitoso, pues va a seguir siendo un punto de referencia en lo que es la capacidad creadora y emprendedora. El futuro de la Universidad lo garantiza su gente, la gente actual que ha sabido construir y posicionarla, interpretando el legado fundacional, gente que ha logrado posicionarla como una universidad reconocida por su calidad en el país.

La UAM tiene mucho camino por recorrer, mucho por mejorar, buscando la excelencia en todas las realizaciones. Aquí se hace un esfuerzo mancomunado para sacar adelante grandes proyectos. Hay trabajo por hacer en el tema de internacionalización; se quiere que haya más formación en segunda lengua tanto para docentes como para estudi-

antes. Me imagino a la UAM como la primera universidad realmente bilingüe en Colombia. Esto permitiría que llegaran más estudiantes del mundo entero y que se abrieran más oportunidades alrededor del mundo para los nuestros.

Veo a Manizales consolidado como campus universitario y a la UAM liderando el proceso de reconocimiento. Veo las maestrías y doctorados aún más fortalecidos para que la investigación sea un foco de desarrollo, que sirva para hacer aportes significativos al progreso del conocimiento universal. La Universidad tiene potencial para hacerlo cada vez mejor.

La UAM le ha aportado mucho al desarrollo regional proponiendo siempre ideas innovadoras. Ha estado estrechamente vinculada al sector productivo; desde su fundación se hablaba de café y el impacto en la economía local. Programas como *Paz y Competitividad* permiten que los estudiantes conozcan la realidad del territorio y vean de primera mano las necesidades de la población. Llevar estudiantes a los municipios del Eje Cafetero, Valle y Tolima ha generado un impacto en el alcance que puede tener un profesional. La cooperación con los agentes públicos y privados de la región ha permitido la creación de programas como *Manizales Más*, *Manizales Campus Universitario*, *La universidad en tu colegio*. El apoyo a diferentes programas como las mesas sectoriales de competitividad demuestran el compromiso de la UAM con el desarrollo regional sostenible.

En la UAM educamos personas con pensamiento crítico, innovador, con capacidades empresariales, éticas, con responsabilidad social. La UAM vive su misión día a día. El seguir su misión es lo que demuestra el ADN.



Carlos Eduardo Jaramillo Sanint
Rector actual

*Y*o creo que la educación tiene diferentes retos, y la U tiene que adaptarse a diferentes situaciones. En diez años veo una Universidad mucho más articulada con el sector productivo, para que todo el potencial que tiene la UAM, unido al potencial de los otros sectores, pueda llevarnos a productos y resultados que tengan impacto en la productividad y la calidad de vida. En resumen, apuntar a que nuestros productos puedan contribuir al desarrollo regional sostenible, a la responsabilidad social que tenemos como aporte para la sociedad, porque somos buenos, pero cuando nos juntamos con otros somos mejores, y eso nos lleva a mejorar las condiciones del entorno.

Aquí vivimos una realidad en la que la Universidad y quienes trabajamos en ella cada año somos más viejos, pero nuestros estudiantes siempre llegan muy jóvenes, entre 15-18 años; cada vez son distintos, tienen

capacidades de aprendizaje diferentes, y la U debe adaptarse a las nuevas generaciones. Hay que apropiarse de la tecnología y las nuevas tendencias para ponerlas al servicio de la educación. Esta debe servir como una herramienta complementaria, no como un enemigo del proceso educativo.

La UAM tiene que ser un faro de esperanza para la gente, tiene que caracterizarse por ser transparente, un espacio donde no tenga cabida la corrupción y la duda acerca de hacia dónde vamos. La U tiene que presentarse como un espacio de oportunidades, un espacio donde sabemos para dónde vamos y qué queremos hacer. Hace poco leí una frase que me impactó mucho: "La educación no transforma el mundo, La educación transforma a las personas que van a transformar el mundo". Entonces no solo la universidad, sino todos los procesos educativos que nos preceden, son importantes para formar a esas personas que van a transformar el mundo. Por eso es que ven a la U como un faro de esperanza, un lugar lleno de principios y valores.

En relacionamiento y proyección, tendrá pregrados y posgrados en diferentes modalidades, virtuales, presenciales, a distancia; en fin, lo que se necesite para que las personas tengan más acceso. Hay que darles cabida a nuevos espacios y reflexionar hasta dónde podemos incursionar en nuevos territorios. El reto grande es impartir educación, investigación, desarrollo, de alta pertinencia, de alta calidad, sin olvidar a las personas, la interculturalidad, la diversidad. La Universidad es un espacio para que las personas alcancen sus metas.

El aporte de la UAM al desarrollo regional ha estado presente desde su creación, al crear una "nueva" universidad que pensara en la relación con el medio, que planteara alternativas para que los jóvenes no se fueran

de Manizales. Yo fui uno de esos jóvenes que decidió estudiar en esa Universidad Autónoma recién creada y, aunque hubo dudas al comienzo, las oportunidades que nos ha ofrecido la UAM nos han mostrado que no es necesario irse a una gran ciudad para desarrollar un proyecto de vida exitoso. La Autónoma ha desarrollado procesos de aprendizaje, acompañamiento, consultorías, ha generado reconocimiento por su forma de actuar, por su transparencia, por esa comunidad valiosísima que lo único que necesita son herramientas para seguir creciendo.

La UAM ha generado oportunidades de crecimiento, ha sido mediador y ha liderado muchos procesos de ciudad como *SUMA*, *Manizales Más*, *Manizales Campus Universitario*. En la UAM creemos que 1+1 siempre es mayor a 2 porque la unión de fortalezas genera mucho más que la suma de dos individuos. Aquí encuentran una Universidad diferente, en la que las personas realmente son lo más importante. Siempre hablamos de región, y ese concepto se ha venido ampliando todos los días. La región ya puede ser tan grande como la imaginemos; al fin y al cabo, el límite lo ponemos nosotros.



Iván Escobar Escobar
Vicerrector Académico

Una Universidad que, desde el ADN institucional, para el año 2025 va a ser reconocida por la cultura del emprendimiento y la innovación en sus procesos institucionales. Una Universidad que, como fruto del direccionamiento estratégico, va a tener una mayor oportunidad de aportar a la región y al país en procesos de formación, no solamente a nivel de la titulación universitaria, sino en la certificación de competencias, que es hacia donde va el futuro de la educación en el mundo: la adquisición de competencias blandas que permitan que haya una educación permanente, “una educación para la vida”.

Hoy hay que revalidar el conocimiento de manera permanente y el estudiante del futuro que tiene un entorno profesional cambiante, requiere que la Universidad se adecue al nuevo modelo, en el cual las

tecnologías de la información y las comunicaciones son importantísimas para mediar los procesos de enseñanza y aprendizaje en ese futuro cercano. La Universidad va a tener dos campos de acción, uno nacional y otro internacional. Para ello debe consolidar su área de gestión del conocimiento para ser un referente, y la clave está en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, campo en el cual podemos tener aportes fundamentales por los menos en cuatro de ellos.

El mejor ejemplo de emprendimiento de la Universidad es la misma universidad. En su historia la UAM nace de un déficit, no solo de oferta educativa en la ciudad, sino de recursos patrimoniales para desarrollar el proyecto educativo que se pensaba. La U comenzó buscando recursos para reubicar a las familias que vivían en la estación del ferrocarril, así que los recursos iniciales se dispusieron más para una labor social. Cuando decimos ser una universidad socialmente responsable, lo somos desde el origen; cuando decimos que somos incluyentes, lo somos desde nuestros orígenes.

Pero además hemos tenido una vocación emprendedora gracias al legado de los Fundadores, que querían formar profesionales que realmente le aportaran al desarrollo local y regional, que crearan empresa, pudieran generar empleo. También se preocuparon por cómo gestionar la Universidad en diferentes épocas, y a veces en escasez. La historia de la UAM muestra que lo que es hoy la Universidad es el resultado de hacer un ejercicio responsable de gestión administrativa en una organización de conocimiento a partir de múltiples limitaciones económicas. El ADN se ve hasta hoy: somos una organización emprendedora que se ha gestionado de una manera muy responsable por 40 años.



Alberto Cardona Aguirre
Vicerrector de Desarrollo Humano y Bienestar

Cuando comenzamos esta universidad estábamos tan atareados con el día a día que no quedaba tiempo para proyectar. Afortunadamente hoy tenemos tiempo de reflexionar y podemos generar espacios para imaginarnos a la UAM en diez años. Yo la veo muy internacional, formando ciudadanos del mundo, capaces de crear empresa en cualquier lugar. Desde el punto de vista pedagógico me imagino ya el 50% de nuestra oferta académica disponible en línea; veo estudiantes de la UAM alrededor del mundo, en la China, en África, y si algo hemos aprendido con UAM-Edupol es que podemos llegar a donde no nos hubiéramos imaginado que llegaríamos.

Veo a la UAM incursionando en nuevos programas académicos que le apunten a las necesidades del futuro: desarrollo infantil, entretenimiento, cultura y arte. Sería muy bonito un programa de posgrado en música que nos permita traer a tantos músicos talentosos de nuestra ciudad. Desde el punto de vista de emprendimiento, la veo dando grandes resultados en diez años debido a los esfuerzos que se han hecho para consolidar a la Universidad como foco de desarrollo y liderazgo en la ciudad. También la veo acreditada internacionalmente para mantener el diálogo con las grandes universidades del mundo.

En cuanto al impacto de la UAM al desarrollo regional, yo creo que muchos graduados se quedaron en la región y con su trabajo contribuyen a que la ciudad crezca y se desarrolle. No hablo solo de los que han creado empresa, sino de todos los que desde sus puestos de trabajo aportan y son intraemprendedores en pequeñas y grandes empresas. En la Facultad de Salud se ha hecho un gran trabajo en los municipios de Caldas; han llegado con su profesionalismo a pequeños municipios y hospitales para aportar al desarrollo de la salud de la región.

Con cadena de honor hemos generado oportunidades para que los estudiantes que tienen recursos escasos puedan conseguir un trabajo que les ayude a solventar sus gastos. La Universidad ha sido líder en muchos procesos de la ciudad, y la verdad ha hecho tanto, que a veces es difícil listar los logros y todo aquello que puede ser considerado un aporte a la región.



Juan Pablo Duque Arbeláez
Secretario General

Veo que la Universidad Autónoma de Manizales seguirá siendo la depositaria de los sueños de sus Padres Fundadores y de quienes convergemos en esta magnífica institución, en pleno vigor del desarrollo regional, como su catalizador y trascendiendo hacia el plano internacional. Me la sueño con nuevos edificios, con tecnología de punta, manteniendo la línea de trabajo siempre en un ascenso infatigable. Veo una Universidad propendiendo por el desarrollo regional. Veo a una UAM “comprometida con los principios democráticos, de dignidad humana y de libertad económica, como elementos de una sociedad que se ubica en la ruta hacia el pleno desarrollo, dentro de la ética y la solidaridad”.

En el lapso que llevo en la Universidad se han venido ajustando procesos en materias como la gestión documental, la gestión por procesos y la gestión contractual, por hablar de algunos elementos. Ello nos lleva a concluir que la UAM no se detiene en el camino del direccionamiento estratégico a 2025, en clara consonancia de los valores que entrañan la misión institucional, pero sobre todo la visión como una institución de educación superior capaz de actualizarse y reinventarse en sus dimensiones de enseñanza, aprendizaje, investigación y proyección, y ajustando así sus procesos como institución a cargo del servicio educativo. No en vano se está adelantando el proceso de renovación de la acreditación institucional como institución de alta calidad, por lo que pensar en la UAM es pensar en estándares de calidad, conocimiento, bienestar, respeto y desarrollo innovador.

Y me quiero detener en el respeto, rasgo esencial e inextricablemente ligado al humanismo. Como principio orientador de nuestra institución, hemos logrado sacar excelentes profesionales, técnicos, tecnólogos, magísteres y doctores, pero hemos propendido siempre por sacar los mejores seres humanos y los mejores ciudadanos.



Alba Patricia Arias Orozco
Decana Facultad de Ingeniería

Me sueño una Universidad aún más reconocida por todos sus procesos, me la sueño manteniendo el trabajo en red, porque el trabajo colaborativo sí lo sabemos hacer. La Facultad de Ingeniería tiene sus cinco programas acreditados a nivel nacional; ahora sigue la acreditación internacional y una interacción constante con instituciones extranjeras. Veo la maestría y el doctorado en Ingeniería totalmente alineados, haciendo investigación aplicada que se pueda convertir en *spin off* y que aporte soluciones a los problemas de la industria y de la sociedad. Allí está el mayor aporte de la ingeniería.

Veo actualmente a la UAM haciendo un aporte al desarrollo regional muy importante a través de las mesas sectoriales, del ecosistema de emprendimiento, de *SUMA* y *Bios*, ya sea con programas académicos o con iniciativas de proyección social. Si eso lo hemos logrado hasta ahora, a futuro veo algo más grande aún. Tenemos un reto para llevar esa capacidad de gestión y de colaboración en la internacionalización de los programas y proyectos.

La UAM es como una familia. Espero que se mantenga el excelente clima laboral, que crezca y siga desarrollándose y creciendo sin perder su esencia. Los profesores cada vez más capacitados y comprometidos con la educación de sus estudiantes; más allá de lo profesional, el ser, la persona que necesita acompañamiento y apoyo constantes. Veo estudiantes alegres, comprometidos, emprendedores y sobre todo buenas personas, éticos, ciudadanos integrales que realmente aportan a la sociedad.

El compromiso en temas de emprendimiento e innovación se va a ver aún más fortalecido. La unidad de Emprendimiento puesta al servicio de todos, desde el estudiante, el graduado y las empresas que quieren que los acompañemos a hacer más.



Claudia Patricia Henao Lema
Decana Facultad de Salud

Uno de los principales retos que tenemos como institución es el de la internacionalización. En los últimos años hemos visto que vamos avanzando en este tema a través de programas como *Delfín*, que abre la puerta a los estudiantes y a investigadores nacionales e internacionales para colaborar con nosotros. También tenemos proyectado apuntar a la acreditación internacional, que nos permitirá ponernos a la altura de los mejores programas que se guían por estándares mundiales.

La interculturalidad es otro reto, que nos lleva a repensar los planes de estudio, las ofertas extracurriculares. La diversidad no solo desde las limitaciones que puede tener una persona, sino la diversidad cultural, que debe ser incorporada en la institución para poder preparar a nuestros estudiantes para que sean profesionales con una mirada global.

La UAM ha logrado consolidar su propuesta y enfoque de emprendimiento como legado fundacional y como hoja de ruta que nos permite diferenciarnos y ser reconocidos a nivel regional. La UAM ha sido líder en procesos como *Manizales Más*, y ha marcado pauta en temas de salud y discapacidad. Es importante destacar el trabajo articulado que hemos realizado históricamente con los entes rectores de la salud en los ámbitos departamental y municipal, aportando a la formulación políticas públicas en salud mental, envejecimiento y vejez, salud ambiental, salud oral y discapacidad, entre otros temas.

Nuestro deber no es solo formar profesionales que saben de su área específica, sino que trabajamos en potenciar y desarrollar seres humanos, ciudadanos responsables y líderes para la sociedad. El emprendimiento es una impronta que se lleva en todas las facultades, que lleva a los egresados a pensar en generar empleo y a tener otro tipo de impacto en su desempeño profesional.



Jaime Alberto Valencia Ramos
Decano Facultad de Estudios Sociales y Empresariales

Yo me imagino una Universidad mucho más internacionalizada. En estos últimos años, con los procesos de acreditación, la UAM ha tenido unas mejoras sustanciales en la infraestructura y calidad, pero para tener mejores indicadores es necesario que la Universidad esté integrada a las redes de conocimiento global. Esto implica grupos de investigación más integrados, haciendo proyección y consultoría internacional, con mayor movilidad y reconocimiento. Si bien la Universidad nació con un enfoque de cubrir las necesidades regionales, ya está preparada para enfrentar retos más grandes a nivel internacional.

Me sueño una Universidad que haga investigación aplicada, que le apunte a solucionar las necesidades del aparato productivo colombiano, que esté muy atenta a las problemáticas regionales. Tendríamos unos sistemas de investigación más flexibles y completamente interrelacionados con el sector externo.

La UAM le aporta mucho al desarrollo regional. Los egresados, los empresarios, el sector público y el académico en general reconocen que la Universidad aporta mucho al tejido empresarial de la región. Eso habla del sello UAM, de las personas integrales que generan impacto, que generan empleo y calidad de vida. La Universidad ha fortalecido el trabajo con el sector productivo; proyectos como Colombia Científica, la cadena textil y de moda, el clúster metalmecánico; en cada mesa de competitividad la UAM participa activamente y aporta al ecosistema de emprendimiento de la región.

Los graduados de la UAM son personas integrales, que se desempeñan en lo público y en lo privado, son capaces de reconocer las problemáticas sociales y las necesidades de la región. Nuestros graduados apuntan a solucionar los problemas desde su formación, son personas éticas y emprendedoras, capaces de gerenciar su proyecto de vida, sea este como empresarios o no.



KIOSKO - TIENDA UAM - ESTA ESTRUCTURA ARQUITECTÓNICA SE LLAMA MONOPI. ENO

40

Historias de

emprendimiento



Para la Universidad Autónoma de Manizales siempre será un orgullo enterarse de los logros de sus graduados. Seguramente hay miles de historias para contar, y probablemente esta sea apenas la recopilación de las primeras 40 historias de este tipo que se compartan con la comunidad UAM.

Sea este el espacio para agradecer muy especialmente a todos los empresarios que amablemente abrieron las puertas de sus empresas y compartieron sus historias empresariales, sus alegrías y dificultades en el camino del emprendimiento. Estos relatos son hoy el motivo perfecto para celebrar unidos los 40 años de nuestra UAM.

AFAM Manizales

Perfil biográfico

Nombre	Ángel Labán Castro
Fecha de Nacimiento	6 de agosto de 1984
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Fisioterapeuta
Programa UAM del que es graduado	Fisioterapia Maestría en Neurorrehabilitación
Año de grado	2011 2015



Perfil empresa

Empresa	Academia Funcional y Cognoscitiva del Adulto Mayor AFAM SAS
Cargo Ocupado	Director Asistencial
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Microempresa (6 empleados)
Fecha de fundación	Febrero 8 de 2018

Contexto

Circunstancias del entorno

Un momento social: la pirámide poblacional cambió, y hoy en día, según el último informe DANE (2018), el índice de envejecimiento de Colombia es del 9,23%, siendo Caldas el segundo departamento con los mayores índices. Actualmente se tienen las tendencias de las industrias a los adultos mayores. Ángel vio la oportunidad de cómo los adultos mayores realizan el mantenimiento de la salud; la expectativa de vida cambió, ya los adultos mayores duran 90, 100 años. La idea consistió en darles una mejor calidad de vida a través de un envejecimiento activo. Esa es una finalidad de la empresa: un envejecimiento saludable, con herramientas médicas y científicas, avaladas para resolver este cambio poblacional.

Descripción histórica

La empresa nació de una necesidad que tienen los procesos de rehabilitación en adultos mayores. Al principio Ángel lo realizaba con otra empresa llamada Equilibrate, de la cual es socio con Juliana Jaramillo, otra graduada UAM. Se trata de un centro especializado de rehabilitación vestibular geriátrica y neurológica. AFAM entonces nació de esa necesidad: que los adultos mayores terminaban los procesos de rehabilitación y no tenían un mantenimiento funcional. Por esta razón nació la Academia Funcional y Cognoscitiva del Adulto Mayor.

Por tanto, en primer lugar la creación de una empresa tuvo lugar a partir de una necesidad: "Identificamos la idea, la pulimos, la construimos; tuvimos un equipo difícil, porque hacer equipo no es fácil, es complejo, pero se fue moldeando, se fue organizando el programa", dice Ángel. Esto se logró hasta el punto de que se presentaron como empresa al Congreso Iberoamericano de Gerontología y Geriatria que se realizó en Barranquilla en mayo de 2018. Allí ocuparon el primer puesto en modalidad póster como mejor propuesta de intervención, y se les hizo un reconocimiento por parte de la Facultad de Salud de la Universidad de Caldas.

"Hacer empresa no es fácil, pero tuvimos el apoyo de amigos académicos en la parte financiera, y la idea es seguir surgiendo como empresa", dice Ángel. El emprendedor señala que otro hito fue convencer a más colegas de que se puede replicar el mensaje del programa. Actualmente este se replica por parte de otra colega UAM en el centro de rehabilitación Vitalidad. "Este 2019 creemos que nos va a ir bien, tenemos grandes aliados estratégicos. El más importante Confa, con su dirección en subsidio familiar", anota Ángel.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Una vez acumulada la experiencia en la práctica profesional y ahondando en el contexto de los tratamientos en salud para mejorar la calidad de vida de las personas, se vio la posibilidad de liderar una empresa con la finalidad de contribuir a la población adulta mayor, aprovechando además el conocimiento administrativo y de gestión de negocios anteriores y de muy buenas alianzas.

¿Por qué inicia la empresa?

Nació con el apoyo de un geriatra de la Universidad de Caldas, donde nos abrieron las puertas para hacer parte del equipo interdisciplinario de la Clínica de Caídas. Hemos adquirido conocimiento en los últimos años en geriatría y eso para nosotros fue muy importante: empezar a hacer la academia. Una de las ideas promotoras fue del doctor José Fernando Gómez Montes. Es un programa multicomponente que consiste en tener varias opciones de tratamiento, y la atención se centra en la persona como ser integral.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Dos hechos fueron determinantes. Uno de ellos, la experiencia de ver cómo nuestros adultos mayores terminaban los procesos de rehabilitación y no tenían un mantenimiento funcional; el otro, relacionado con un hecho académico derivado de la participación en el Congreso Nacional e Iberoamericano de Gerontología y Geriátrica, con la obtención del primer puesto en la modalidad póster como mejor propuesta de intervención. Allí nos dimos cuenta de la gran oportunidad que teníamos.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Queríamos continuar dando tratamiento efectivo, integral y complementario al adulto mayor para seguir mejorando su calidad de vida.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Está relacionada con dar la posibilidad de una mejor calidad de vida al adulto mayor, a través de actividades terapéuticas diseñadas, estructuradas y avaladas científicamente.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La Universidad me formó como persona integral. Fue mi segunda casa, grandes personas, grandes recuerdos: la formación que me dieron, las ganas de salir adelante, de convertir las necesidades en oportunidades. La Universidad nos da las bases y nosotros ponemos las ganas para poder emprender

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Estando en el laboratorio de neurofisiología, aprendiendo a estudiar, me enseñaron a valorar, a respetar, me formaron como ser integral. Yo soy uno de los beneficiados por la Universidad. Hay mucho que agradecer.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Oportunidad.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Bioquímica con la profesora Alba Regina. Es una gran profesora; es la carta de presentación de la UAM.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Me gustaría volver hacer toda la maestría, especialmente las materias de Control Motor y Reaprendizaje Motor.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Para nosotros lo más importante han sido los contactos. En nuestro crecimiento es hacer buenas relaciones, no solo el usuario sino su familia. El movimiento de caja en este momento no es lo importante, lo que necesitamos son alianzas, es saber vender el producto y llegar a más gente en Manizales, Caldas y Colombia.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Lo más difícil ha sido que Manizales nos conozca, que somos una opción, una alternativa para que los adultos mayores cambien su modo de envejecer. El envejecimiento activo es dado también como envejecimiento saludable, y nuestro programa previene enfermedades graves en el adulto mayor, entre ellas la fragilidad, demencias, la inmovilidad y las caídas. Nosotros tenemos actividades terapéuticas diseñadas, estructuradas y avaladas científicamente para que esos pacientes no se enfermen.

El año pasado (2018) tuvimos una dificultad frente al equipo de trabajo. Nos vimos en la necesidad de cambiar de equipo, tuvimos que replantear: necesitamos gente más preparada, con más experiencia. También, por ser una empresa nueva, cometimos muchos errores, que se inicia empujando, pero no se ve cómo se organiza. En estos momentos ya tenemos un perfil claro del equipo que necesitamos y estamos en convocatoria.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

A través de convenios, tocando puertas, pero mostrando lo que hacemos. Hemos identificado la diferenciación: somos un modelo de atención

integral que tenemos nuestra ruta según los estándares actuales por el Ministerio de Salud en promoción y mantenimiento de la salud en el ciclo de la vejez. Tenemos un acercamiento con Confa a través del subsidio familiar, y ahí vamos mostrando lo que hacemos. La idea es que se abra a otros lugares más de Manizales y Caldas; es algo complejo, porque hay otras instituciones que trabajan por el adulto mayor, pero hemos identificado la diferenciación que tenemos para la prestación del servicio.

Nuestra propuesta de valor es que el adulto mayor que llegue a la academia se sienta en casa, que pueda mantener su salud física, mental y social por medio del programa de entrenamiento multicomponente. La diferenciación está en la valoración, cómo se interviene y qué resultados vamos a tener con ese adulto mayor durante y después del programa, y qué impacto tendrá en su calidad de vida.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Un empresario debe tener amabilidad, carisma, actitud, respeto, buenas palabras en el momento de su venta.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

El paso por la UAM me ayudó. Yo terminé la maestría y empecé a emprender, a saber vender, y empecé a estructurarme desde la parte de los negocios y la venta. El cliente lo lleva a uno a tener una confianza de poder comprar y vuelve. La Universidad me enseñó cosas básicas, pero fue el punto de partida.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

La decisión más importante fue haber estructurado muy bien mi plan de trabajo, qué es lo que quería hacer, y mi experiencia, cómo proyectarlo a mi trabajo y a mi familia.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Volvería a emprender, volvería a construir mi familia en compañía de mi esposa y mi hijo, para continuar mi plan de vida. Evitaría cometer algunos errores en lo personal y lo colectivo.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No me arrepiento de nada. Por el contrario, todo lo que he vivido y pasado son experiencias que me enriquecen y fortalecen.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

El consejo que les daría a todos es que busquen la necesidad o el problema. Siempre va a haber una necesidad en cualquier contexto.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

El consejo es hablar oportunamente. Me emociono y me acelero, sueño, pero es necesario hacer un alto. Hay que analizar, escuchar consejos, detenerse y revisar antes de tomar una decisión.

Mensaje final

Reconocimiento a la UAM por sus 40 años, y un reconocimiento muy especial al doctor Carlos Eduardo Jaramillo por todo el apoyo incondicional en mi proyecto de vida universitaria.

Frase para la posteridad

Haz lo que te apasiona y nunca pierdas tus sueños.

Alegna



Perfil biográfico

Nombre	Luz Ángela Martínez Londoño
Fecha de Nacimiento	Febrero 2 de 1989
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñadora textil y de modas
Programa UAM del que es graduada	Diseño Textil y de Modas
Año de grado	2011

Perfil empresa

Empresa	Alegna Disfraces
Cargo Ocupado	Propietaria, diseñadora, directora en todos los campos (ejecutivo, mercadeo, financiero, operaciones, etc.).
Sector Económico	Secundario y terciario
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	Septiembre de 2007

Contexto

Circunstancias del entorno

Para el 2007, año de surgimiento de Alegna Disfraces, Manizales contaba con algunas tiendas especializadas en el alquiler y venta de disfraces. Sin embargo, como ciudad cultural y académicamente reconocida en el Eje Cafetero, sus habitantes, influenciados por manifestaciones artísticas como el teatro, la música y el diseño visual, buscan nuevas alternativas para reflejar su afinidad a eventos como la Feria de Manizales, el Festival de la Imagen y el Festival Internacional de Teatro.

Descripción histórica

En 2007 a la sobrina de Ángela le pidieron que llevara un disfraz al jardín infantil. Ángela buscó uno que le gustara por toda la ciudad, pero nada le llamaba la atención o le parecía chévere para que lo llevara un bebé. En ese momento ella cursaba el cuarto semestre del programa de Diseño de Modas en la UAM, lo que la motivó a confeccionar un disfraz que cumpliera sus expectativas. Este disfraz llamó la atención de las madres de los compañeros de su sobrina y le pidieron que les hiciera disfraces a sus hijos debido a que era difícil conseguirlos llamativos, actualizados y cómodos. Así empezó, sin planearlo, Alegna.

Ver una necesidad latente que había en la ciudad respecto a ese tipo de negocio la llevó a iniciar la empresa, pues en la ciudad había algunas tiendas que ofrecían el servicio pero no cubrían los requerimientos planteados por los usuarios.

Alegna Disfraces es la prueba de la perseverancia que ha tenido Ángela en los últimos doce años. Durante los primeros siete años las pocas ganancias que tenía la empresa eran retornadas a la misma en pequeñas inversiones y préstamos para ampliar el stock y tener más propuestas para el mercado. El hecho de no tener ganancias personales la marcaron profundamente, pero le ayudaron a pensar siempre en un porvenir.

Al principio Ángela sentía mucha presión debido a que estaba explorando un mercado no convencional y varias personas le decían que no era una buena idea de negocio. Sin embargo, esto mismo la llevó a que lo intentara e iniciara la empresa con un disfraz. Actualmente la empresa ha ampliado su sede y guarda en su inventario cerca de 10.000 unidades.

Línea de tiempo

2007

Ángela diseña su primer disfraz e inicia la empresa.

2014

La empresa empieza a producir ganancias.

2018

Traslado a la nueva sede de Alegna Disfraces.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Ángela se convirtió en empresaria sin planteárselo. Cuando confeccionó su primer disfraz lo hizo como regalo para su sobrina, pero ver el interés que este generó en el jardín infantil donde lo utilizó, despertó su necesidad de seguir creando. Para ella, ser empresaria es innato y es lo que la ha impulsado a través de los años a seguir creyendo en su idea de negocio.

¿Por qué inicia la empresa?

La empresa surgió de la oportunidad de crear productos para un mercado desatendido, como el de los disfraces, específicamente para menores de cinco años. Como estudiante universitaria en ese momento, Ángela consideró posible arriesgarse y dedicar un tiempo para satisfacer a esos clientes que requerían sus servicios.

¿Cómo identificó la oportunidad?

La oportunidad se identificó al iniciar la búsqueda de un disfraz para su sobrina y no encontrar productos novedosos, cómodos y de calidad en el mercado. Pero gracias a la retroalimentación de las madres de los compañeritos de su sobrina en el evento del jardín, pudo ver el potencial del mercado.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El mercado consideraba los disfraces solo como un producto de temporada, por lo que las opciones en los productos ofertados eran limitadas. Alegna identificó los momentos del año y los públicos que requieren disfraces, y a partir de esa información dispuso la oferta de una gran variedad de diseños para grandes y chicos.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Alegna Disfraces tiene como mensaje de venta cumplir el sueño que tienen niños y adultos de convertirse en ese alguien que siempre han anhelado, incluso en cumplir el sueño de familias completas que desean personificar a sus héroes o personajes favoritos.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

El mayor impacto de UAM en Ángela es el conocimiento específico en el diseño de modas, pues ella es quien se ocupa de hacer las diferentes actividades en el proceso de creación de sus productos, como el diseño, el patronaje y la confección.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Ángela no tuvo una vida universitaria tradicional. Al iniciar su empresa, cuando estaba cursando el cuarto semestre de su carrera, se dedicó de lleno a sus clases y, a la par, a gestionar su empresa. Esto hace que en Ángela siempre vea relacionada esta época directamente con el surgimiento de su empresa.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

La palabra que describe la universidad para Ángela es 'maravillosa', porque, en sus palabras, "en la UAM es posible recibir conocimientos para la vida profesional, pero también te nutre en lo personal".

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Ángela recuerda varias clases, especialmente las de carácter práctico como Patronaje y Confección, sobre todo porque lo practica a diario. Recuerda todas las asignaturas que eran manuales, como Tejeduría y Figurín, a lo que se dedica cuando tiene un espacio libre.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Uno de sus sueños no alcanzados es Alta Costura. Quisiera trascender más en esa área, pero su ocupación actual no permite que se dedique en profundidad a ello. En la elaboración de disfraces es posible aplicar algunas técnicas, pero no al nivel que ella quisiera. Por eso le gustaría volver a cursarla.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El 2018 se considera como el mejor momento de la empresa. El cambio de sede de Alegna ha permitido que la exhibición de los productos sea más amplia y el movimiento de los clientes sea más ágil en el momento del servicio, lo que ha aumentado la aprobación por la empresa. Si bien se ha requerido un mayor apalancamiento para realizar la inversión, Ángela considera que está mucho más tranquila ahora que la empresa ya respalda económicamente sus decisiones.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Los primeros siete años, cuando Alegna no generaba las suficientes ganancias para que Ángela pudiera acceder a un salario.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Así lo describe Ángela: "Principalmente perseverando y resistiendo las adversidades, así como a un eventual cliente difícil o a personas malintencionadas que tratan de desanimarte".

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Para Ángela, el éxito de un buen emprendedor depende primero de Dios. Segundo, debe estar totalmente dedicado y ser disciplinado con su objetivo, estar dispuesto a hacer sacrificios y no tener un ritmo de vida "normal": trabajar fines de semana y jornadas de 16 y 18 horas cuando sea requerido. "Pero lo más importante, amar lo que haces", subraya.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La UAM fue fundamental para desarrollar y potencializar aquellas habilidades que ya tenía y las que surgían desde las áreas específicas. "Probablemente es aquello a lo que debo el éxito que tengo ahora", dice.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

La decisión más importante que tuvo que tomar fue si seguía trabajando en su negocio o buscaba trabajar en otro y pasar así a ser empleada. Los altibajos que surgieron en los inicios de la empresa la hacían dudar, pero después de mucho pensarlo se decidió por ser su propia jefe y poder manejar su tiempo. Eso hace que sienta satisfacción al ver en lo que se ha convertido hoy en día su empresa.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Ángela considera que dejaría el miedo que tenía al principio de meterse de lleno en el negocio e invertir de manera más contundente. Quizás esto hubiera llevado la empresa a un crecimiento más rápido y a haber obtenido ganancias antes. Sin dudarlo, considera que volvería a crear el modelo de negocio que tiene ahora.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Asegura que de ninguna, porque lo bueno y lo malo que ha pasado la ha llevado a aprender y a ser más fuerte.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Ángela no duda la respuesta: "Les diría que tener una empresa no es para nada fácil, pero que todo se puede lograr si se persevera y se ama lo que se hace".

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

Hay momentos en donde se dice a sí misma: "Por favor, tranquilízate". También se aconseja "no dejarte saturar de los elementos que les haga perder el norte a tus objetivos".

Mensaje final

Emprender no es fácil, tendrán que ser pacientes, tendrán que armarse de valor y mucha disciplina.

Frase para la posteridad

Si no amas lo que haces, estás destinado al fracaso.

Arangos y Asociados



Perfil biográfico

Nombre	Jorge Hernán Arango Valencia
Fecha de Nacimiento	1 de julio de 1966
Lugar de Nacimiento	Medellín
Profesión	Economista empresarial
Programa UAM del que es graduado	Economía Empresarial
Año de grado	1990

Perfil empresa

Empresa	Arangos y Asociados Profesionales en Seguros Ltda.
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Servicios Seguros
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	1970 - 1974 1995 - 2004

Contexto

Circunstancias del entorno

En aquella época las compañías de seguros hacían directamente la gestión comercial, por lo que los corredores de seguros independientes se veían solo en Bogotá. Manizales era una ciudad muy pequeña, que movía mucho dinero gracias al café.

Descripción histórica

Don Hernán Arango trabajaba en Medellín para Seguros Bolívar como jefe de agentes en 1967. Unos años después se trasladó a Bogotá con el cargo de promotor nacional de esa empresa. Allí le ofrecieron hacer un remplazo en la Gerencia en Manizales y él estuvo de acuerdo. Pasado un tiempo lo nombraron gerente en Cali y él no aceptó la oferta pues quería quedarse en Manizales, ciudad que le ofreció una calidad de vida y una oportunidad para levantar a su familia llena de valores, lo que hizo que se enamorara de esta tierra.

Cuando decidió quedarse en Manizales y renunciar a Seguros Bolívar, vio que podía ser un corredor de seguros y ofrecer un portafolio de diferentes compañías. Así se creó en 1970 Arango Romero, la primera

empresa corredora de seguros en Manizales. A partir de 1974 ya fue Arango Uribe y Asociados. En 1994 la razón social fue Suma Corredores de Seguros; en 1999, Willis Colombia S.A., y a partir del 1 de mayo de 2004, Arangos Ltda., empresa familiar concentrada en atender a los asegurados con la mejor calidad.

Han sido pioneros de coberturas como las de canasta familiar, un anexo de la póliza de vida en la que se cubre el mercado de la familia por un año. Tienen un programa que se llama *No dejes tu futuro al azar*, para que las personas puedan acceder a pólizas muy económicas y cubran los riesgos sin importar su nivel de ingresos.

Ha manejado los seguros de las empresas más grandes de la ciudad y del sector público en diferentes épocas.

Empresas como La Patria, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad de Manizales, entre otras, tienen su portafolio de seguros con Arangos desde hace más de tres décadas, y siguen confiando en el servicio de la empresa.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Después de su grado como economista empresarial, Jorge Hernán tenía una oferta de trabajo en Johnson & Johnson Colombia, que implicaba que se radicara en Cali. Al consultar esa decisión con su padre, este le ofreció los mismos beneficios económicos si se quedaba a trabajar en la empresa de la familia. Sin embargo, su padre le pidió que aprendiera del ramo, para lo cual trabajó en dos compañías de seguros con el fin de aprender y poder llegar a asumir con confianza los retos de la compañía familiar.

Jorge Hernán siente que la labor de empresario es heredada y tiene la responsabilidad de hacer que la empresa familiar permanezca en el tiempo. Su aporte particular: una mirada joven, una apuesta por la certificación de calidad y la contante actualización tecnológica.

¿Por qué inicia la empresa?

Porque Hernán Arango, después de trabajar muchos años con Seguros Bolívar y llegar a Manizales a hacer un remplazo de un cargo gerencial, se enamoró de la ciudad y decidió que ya no quería trasladar más a su familia, pues había encontrado el lugar en el que quería vivir el resto de la vida. Esto lo llevó a constituir la primera empresa corredora de seguros de Manizales.

¿Cómo identificó la oportunidad?

A comienzos de los años 70 no había corredores de seguros en Manizales. Se consideraba una ciudad muy pequeña, con un mercado reducido, y lo que vio Jorge Hernán en ese momento fue la oportunidad de iniciar un negocio en el que además educaba a la gente y promovía la cultura del seguro.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Responde Jorge Hernán: "El problema de esa época y el actual es el mismo, el riesgo está presente en todas nuestras actividades; sin embargo, las personas no somos muy conscientes de ello. En general las personas prefieren pensar que los desastres y accidentes les suceden a los otros y poco se cubren de los riesgos. Nadie quiere pensar en un choque, un terremoto, un incendio, una enfermedad o la muerte, pero todos estamos expuestos a eso y mucho más todos los días".

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Para Jorge Hernán, "lo más importante es el servicio. En el sector hay vendedores de seguros y en Arangos Ltda. hay profesionales de seguros que garantizan cumplimiento y atención oportuna en todos los momentos, sobre todo en el momento de la reclamación, que es cuando más apoyo necesita una persona. No hay que crear miedo, hay que generar cultura de seguros para cubrir el riesgo".

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

“En mi carrera recibí muchos conceptos, pero lo que realmente aprendí fue la honestidad, la transparencia en la manera de hacer el trabajo. Nosotros éramos muy pocos, pero los valores, la exigencia, el desarrollo del pensamiento, era importantísimo”, dice.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Así lo rememora el empresario: “Me tocó estudiar en unos salones con sillas de cine. Eran unos salones muy incómodos, pero nuestros profesores eran excelentes. Eran los empresarios más importantes de la ciudad, que nos daban su tiempo y compartían su experiencia con nosotros. Así que es un recuerdo muy bonito de esa mezcla de admiración e incomodidad”. “Lamento que haya desaparecido el seminario de seguros, porque en todas las profesiones deberían saber cómo cubrir sus riesgos”, señala.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

“Para mí la UAM es excelencia”, asegura.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Escarbando en la memoria, la respuesta es rápida: “Cálculo con Chávez; era un profe muy teso, un señor de muchos años que sabía muchísimo pero no llegaba bien. Su clase era muy confusa porque para él era muy sencillo pero la explicación no era suficiente. Investigación de Operaciones con Fernando Pío era superdifícil”.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Otra respuesta sin dudar: “Finanzas con mi profesor de esa época, Diego Navarro. Era buenísimo, excelente docente y muy buena persona”.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento en clientes fue en los años 90 cuando era Arango Uribe. Así lo recuerda: “Teníamos un portafolio de clientes muy grande de personas jurídicas y naturales. Éramos el corredor de seguros más grande de Manizales; teníamos muchos empleados y manejábamos los negocios más grandes de la ciudad.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Al volver a ser corredores independientes, tuvieron que volver a recoger todos los negocios. De hecho, se pensó en cerrar la empresa, pero al visitar los cinco clientes más grandes, la respuesta inmediata fue que en Jorge Hernán Arango estaba depositada la confianza, y que la empresa, se llamara Willis, Arango Uribe, Suma o como quisieran, no hacía diferencia para ellos.

Jorge Hernán afirma que hoy en día se viven momentos difíciles por la competencia desleal, pero Arangos sigue buscando permanecer en el tiempo.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Con su experiencia, así responde: “Por los amigos, las conexiones, el apoyo de los clientes. Definitivamente las relaciones han sido muy importantes para la empresa y mantener un buen nombre ha permitido que a pesar de los momentos difíciles, la empresa salga adelante”.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Para este empresario es claro: “Don de gentes, humilde, tranquilo, sencillo. Cuando vayas hacia arriba saluda a todo el mundo, porque de bajada te los vuelves a encontrar a todos. Un empresario tranquilo y centrado es una maravilla, porque aquel que pierde su humildad se hace coger pereza”.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Jorge Hernán es una persona agradecida: “Definitivamente en la UAM pudimos ver profesores muy exitosos, gente que sacaba un tiempo de su agenda apretada para compartir sus enseñanzas con nosotros. Eran personas muy sencillas, que valoraban su tiempo en la Universidad. Ese ejemplo no se olvida”.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

“Trabajar con mi papá fue el momento decisivo. Es muy difícil diferenciar papá de jefe”, afirma.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

“Yo quisiera evitar algunas personas con las que no debí cruzarme, gente maluca que usó el engaño y transformó muchas cosas”, dice. Y en cuanto a lo que haría, “lo mismo: trabajar con ganas, empeño, pasión y perrenque”.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Jorge Hernán se arrepiente de no haber sido más influyente sobre su papá. Hubiese querido ser más vehemente para que don Hernán no pusiera en riesgo su patrimonio al buscar un crecimiento desmedido, que al final no salió bien: lo engañaron en el negocio y tuvo que vender su casa, sus acciones, todo, para saldar la deuda.

Tampoco se arrepiente de no haberse ido a trabajar a Johnson & Johnson, aunque sería otra persona, porque el negocio de los seguros le gusta y ha sido un trabajo muy bonito. “Tenemos la capacidad de trabajo y eso nos permite salir adelante. Con honestidad y trabajo duro se vuelve a construir”, sentencia.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

“Que hagan lo que les gusta, que lo sientan. Eso es lo más importante. Si no es así, mejor no se metan”, responde.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Asegura que “es difícil, porque la recomendación sería que aprenda a tomar decisiones. Que tenga la suficiente verriquera para tomar las decisiones cuando hay que tomarlas”.

Mensaje final

Jorge Hernán no lo quiere dejar pasar: “De la UAM hay que contar de dónde salió y cómo surgió. La UAM empezó de la nada y hoy es muy grande, muy respetable, certificada en calidad. Por allí ha pasado mucha gente que ha hecho una contribución para el crecimiento. Sería bueno leer la historia de la U desde sus inicios, desde las anécdotas y su transformación. ¡Es un cuento bonito!”.

Frase para la posteridad

Lucha constantemente para no quedarte atrás; lucha por estar en lo que es, como es, porque si te duermes, no llegas a nada...

Arme

arme®

Perfil biográfico

Nombre	Jorge Iván Mejía Franco
Fecha de Nacimiento	Mayo 7 de 1965
Lugar de Nacimiento	Pensilvania, Caldas
Profesión	Economista
Programa UAM del que es graduado	Economía
Año de grado	1991

Perfil empresa

Empresa	Arme
Cargo Ocupado	Gerente General
Sector Económico	Metalmecánica
Tamaño	Grande
Fecha de fundación	22 de abril de 1974



Contexto

Circunstancias del entorno

Arme es un centro de servicios especializado en soluciones de suministro para el sector metalmecánico y de construcción, a través de recursos tecnológicos de clase mundial que le apuestan a la calidad y la excelencia. Tiene una trayectoria de 45 años en el mercado, entregando valor a través de cuatro líneas de negocio: productos estructurales para fabricación de perfiles y tuberías, centro de servicios de acero para uso industrial, láminas de acero especiales y zunchos y embalajes.

Para el año 2020 Arme espera ser reconocida como líder en soluciones para la industria metalmecánica y de la construcción, tanto a nivel nacional como internacional.

Descripción histórica

Arme es el acrónimo de Aristizábal y Mejía. Es una empresa familiar que nació en 1974 como emprendimiento de Héctor Mejía Aristizábal y su padre, don Mauro Mejía. En su inicio era una empresa comercializadora de materiales de construcción, acero, hierro, cemento y de importación de láminas para la industria.

Con la apertura económica y la liberación de las importaciones en 1990, Arme tuvo que pensar un nuevo modelo de negocio, y este surgió a través del centro de servicios de acero, una iniciativa para continuar con el legado de su padre y abuelo, liderada por Jorge Iván desde su tesis de grado en Economía en la Universidad Autónoma de Manizales en 1991.

En 1996 materializó las ideas planteadas en sus estudios como economista con la planta en Chinchiná-Caldas, con máquinas para cortar acero que importó de Estados Unidos, convirtiendo esta empresa en uno de los principales proveedores del país para compañías de línea blanca en el desarrollo de productos como neveras, cocinas, tableros eléctricos, muebles, entre otros.

Hoy Arme es el principal proveedor industrial de láminas de acero especializado para la industria colombiana, y cuenta con una línea de negocio en la fabricación de tuberías para el sector construcción. También hace parte del Clúster Metalmecánico de Caldas, reconocido como el mejor de Colombia en este campo por INNpulsA.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Su papá lo influenció desde niño y logró enamorarlo de las empresas de la familia. En el colegio recuerda haber trabajado en los puntos de venta de Armetales: fue mensajero, atendió en los puntos de venta, trabajó en bodegas y empacó puntillas en la fábrica de Proarco, forjando en él las características de un empresario.

¿Por qué inicia la empresa?

Lo que hace Arme hoy nació de un reto y una condición nueva del país: las empresas se transformaban o morían. Inclusive muchos de sus competidores no cambiaron y murieron, no se desarrollaron y lograron hacer el cambio. Con su centro de negocios, Arme creció y tomó el mercado de los competidores, porque una lección aprendida es que "de las crisis nacen las oportunidades". La Facultad les permitía hacer el proyecto de grado como un modelo de negocios. Gracias a que pudo hacer la tesis de grado sobre ese tema Arme empezó; de lo contrario, no existiría.

¿Cómo identificó la oportunidad?

De la necesidad. Cuando le movieron el piso y vio las nuevas condiciones económicas del país tuvo que volver a pensar un negocio, y lo que hoy hace Arme nació de un reto.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La apertura económica se agudizó y hubo liberación cambiaria. Los clientes de la empresa importaban sus productos del mercado internacional. Fue un momento difícil de la compañía y debían construir el negocio. Del proyecto de grado de la Universidad surgió un modelo innovador, porque no existía en el país ninguna empresa que hiciera el procesamiento de acero para entregar a la industria y hacer modelos de suministro justo a tiempo. Este se importaba de Japón o Europa.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Son proveedores de largo plazo. Establecen acuerdos de suministro para los clientes, sin lugar a la especulación, y existe un nivel de servicio elevado, con una alta diferenciación. Esto se conoce como una dependencia operativa de ambas compañías, porque hacen parte de la industria de los clientes, y los clientes son para Arme parte de su propuesta de negocio. La clave está en insertarse dentro de la cadena de valor.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Aprendió muchas cosas. Recuerda haber tenido clases de Historia Económica y de Casos con Armando Correa, y profesores como Guillermo Trujillo en Economía. Estas materias lo marcaron al tener la UAM el enfoque de Economía Empresarial y no de administración de precios; una carrera enfocada a desarrollar empresarios.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Recuerda las fiestas de la Universidad y la infraestructura de la Facultad, que en ese momento apenas estaba empezando, siendo la misma Facultad un emprendimiento y una innovación. Se siente muy orgulloso de haber estudiado Economía Empresarial porque era una facultad con un modelo de negocio muy distinto a lo que había en el mercado, y eso le ayudó mucho a ser lo que hoy es.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

“La Universidad es una casa de emprendimiento, no solo en Economía sino en todas las facultades. La Universidad es una empresa que hace empresas. Lo que hoy es Manizales, se lo debe en mucho a la UAM”.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

“Los seminarios de grado y el examen comprensivo, que era una actividad muy especial con un reto a desarrollar en 24 horas y no existían los computadores. Debía hacerse a máquina y sustentarlo al otro día. Eso era casi como una materia”.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El momento más brillante de la compañía fue el renacimiento después de crear el centro de servicios entre el 2000-2008, cuando la empresa se catapultó en el mercado y se insertó en la industria metalmeccánica, porque fue la salida de Arme del mercado regional al mercado nacional.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Su papá dice que cada diez años tienen una crisis. En 1988 con la apertura económica, en 1998 las crisis económicas de Asia y Brasil, y en 2008 por la competitividad del sector metalmeccánico con la devaluación del peso.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

“Si cada diez años tienen una crisis, cada diez años Arme desarrolla algo nuevo. La clave es la innovación: hay que repensarse, rehacerse y reconstruirse porque no existe un solo momento”, dice Jorge Iván.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

“Resiliencia, porque en empresarismo nada se ha acabado, simplemente hay una crisis. Y también la honorabilidad, porque el buen nombre es lo que queda”.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

“La Universidad tiene un alto contenido de formación ética, filosofía y valores, y esto hace parte del empresario y una empresa”.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Tomó la decisión en 2005 de irse a Bogotá a estudiar un MBA ejecutivo en la Universidad de los Andes. Fue muy importante porque actualizó sus conocimientos, compartió sus estudios con un grupo muy bueno y se fue a vivir a Bogotá, donde expandió los horizontes de Arme.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Jorge Iván dice que hubiese estudiado más y esperado para empezar a trabajar, aunque no se arrepiente de nada, porque de todo ha aprendido. Pero le gustaría haber trabajado en otra empresa para tener otra experiencia y conocer otras culturas.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

De ninguna, dice. Cuando toma decisiones de negocios construyendo empresas, no todas son exitosas. A partir de Arme construyó otras empresas y ha aprendido que crear una es una inversión de riesgo y no todas triunfan, pero lo importante en esos casos es cerrar a tiempo.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Estructurar los planes de negocio desde la solución de necesidades de un consumidor. Esa es la verdadera innovación, porque sale de satisfacer una necesidad. Realmente se tiene que analizar muy bien el mercado para entender qué necesidad se está solucionando.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Aprender a tener calma, porque todo tiene solución.

Mensaje final

Disfrutar de la vida y el trabajo, porque no se puede realizar lo que no se hace con amor.

Frase para la posteridad

No estamos solos, somos seres sociales. En la sociedad, empresa o en la familia siempre estamos acompañados, y lo importante es acompañarse bien.



Básculas y Suministros

Perfil biográfico

Nombre	Jhonathan Obregón Cardona
Fecha de Nacimiento	24 de septiembre de 1982
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero mecánico
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería Mecánica
Año de grado	2007

Perfil empresa

Empresa	Básculas y Suministros S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Metalmecánico
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	18 de noviembre de 2009

Contexto

Circunstancias del entorno

Básculas y Suministros es una empresa manizaleña del sector metalmecánico que desde su fundación en 2009 se ha caracterizado por brindar las mejores soluciones a sus clientes. Cuenta con uno de los 20 laboratorios de calibración de básculas acreditados en Colombia y se ha convertido en un referente importante del negocio no solo a nivel regional sino nacional. En 2018 fue reconocida como Empresa de Alto Potencial por Manizales Más.

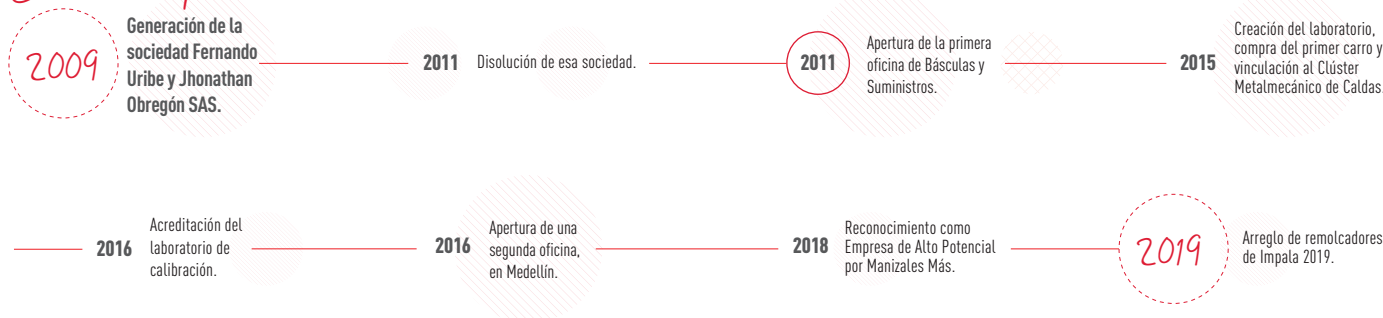
Diez años atrás, en medio de la crisis comercial con Venezuela, Jhonathan Obregón, recién graduado del programa de Ingeniería Mecánica de la UAM, junto con Fernando Uribe decidieron emprender un negocio que ayudara a la ciudad a enfrentar esos miedos que traía la incertidumbre, buscando ofrecer un servicio diferente a los convencionales. A pesar de su corta experiencia, Jhonathan conocía acerca de la automatización de equipos, campo en el que ya había trabajado antes, mientras que su socio Fernando era experto en básculas.

Descripción histórica

Era el año 2009 Jhonathan, recién graduado como ingeniero mecánico de la Universidad Autónoma de Manizales, y que en ese momento encontraba trabajando para una empresa, decidió que era momento de renunciar y emprender un nuevo rumbo. De esta forma y junto con un socio, Fernando Uribe, decidieron iniciar una nueva compañía que buscara ofrecer a la ciudad y la región un servicio fuera de lo convencional, pero que fuera altamente necesitado. Jhonathan y Fernando unieron lo que ambos saben hacer y así se originó Básculas y Suministros (en ese entonces con otro nombre).

Entre los hechos más relevantes de la compañía se encuentra el año 2011, cuando se disolvió la sociedad inicial entre Jhonathan y Fernando. Dos años después, en 2013, Básculas y Suministros abrió su primera oficina, ubicada a tres calles de su actual sede. Así mismo, se destacan la apertura y certificación del laboratorio de calibración en 2015 y 2016, respectivamente.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Todo nació con la idea de tener su propio negocio, pero hay que entender que de emprendedor a empresa hay un paso largo, y que por lo general se hace con lágrimas de sangre.

¿Por qué inicia la empresa?

La empresa inició cuando Jhonathan y Fernando identificaron que para dar solución a una problemática regional y local en la que se encontraba Manizales producto de la ruptura de relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela, podían crear empresa y ofrecer un servicio diferente por medio de la automatización de básculas, algo en lo que los dos eran muy buenos.

¿Cómo identificó la oportunidad?

“Cuando decides convertirte en empresario debes comenzar por una idea, la cual se valida contra el mercado y te das cuenta si la idea es mala o es buena”. De esta forma nació Fernando Uribe y Jhonathan Obregón S.A.S., nombre que en un principio tenía la sociedad. Nació más del gusto y la experiencia de los asociados por las básculas y la automatización de equipos, conocimientos que se fusionaron en un solo servicio. Adicionalmente, ofrecían productos de seguridad industrial, los cuales importaban de Estados Unidos.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

“El que tiene la información tiene el poder, y con el tiempo entendimos que las básculas son la caja registradora de las empresas”. De esta forma, buscan contar con datos e información en tiempo real producto no solo de mediciones sino de otras funciones que pueden ser programadas en las básculas, brindando así un servicio mucho más eficiente.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Brindar un precio justo a sus clientes en básculas exactas y con el mejor respaldo posventa.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La UAM siempre se ha preocupado por dar una buena formación para el ámbito empresarial. Para Jhonathan, este impacto se genera a partir de su formación específica y disciplinar, que le enseñó no solo un quehacer, sino que le brindó herramientas para establecer una planeación adecuada.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

El día a día de Jhonathan en su empresa está marcado por la formación recibida en la Universidad, pues en los contenidos temáticos de las asignaturas cursadas se le permitía relacionar esa teoría con el paso de una idea emprendedora a una empresa real. Desde la formación que se brinda se invita ser emprendedor.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Fraternidad: “Los vínculos son muy estrechos con los compañeros, siempre estableciendo lazos de confianza”.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Resistencia de Materiales con Fabio Peña. “Ahí había que estudiar el doble”, dice Jhonathan.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

La materia que Jhonathan volvería a cursar sería Física, “para no sufrir después”.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento de Básculas y Suministros fue, cuando una reconocida empresa del sector decidió prolongar su contrato por 18 meses más, lo cual no solo impactó temas de caja y capacidad, sino que amplió la generación de empleo a entre 30 y 35 personas. Fue un crecimiento rápido.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

El segundo semestre de 2010 fue el más difícil: además de que se estaba en una etapa joven, fue un periodo en el que no se registró ninguna venta. De forma jocosa, Jhonathan recuerda que le preguntaban continuamente si las facturas se le habían perdido.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

La capacidad de superar las dificultades y el apoyo incondicional de su familia fue lo que llevó a Jhonathan a no desfallecer en su lucha. El estrés y la frustración, junto con las deudas adquiridas, le avivaron ese espíritu de empresario que lo caracteriza.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

“Al empresario le deberían hacer un test en el cual evalúen cómo se comporta ante la derrota, la frustración y cómo maneja el estrés”, dice Jhonathan, quien también habla de la habilidad de salir a vender como profesionales, mostrando siempre seguridad en lo que se ofrece.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

“Hay cosas que son innatas de cada quién. Sin embargo, la U te ayuda a terminar de moldear esas habilidades”, responde Jhonathan.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Las decisiones que Jhonathan se ha visto obligado a tomar siempre han sido pasos para llegar donde está, iniciando con una carrera técnica en Automatización Industrial y luego estudiando Ingeniería Mecánica. Entre estos dos periodos de estudio a Jhonathan le ofrecieron continuar trabajando en la planta de manufactura de una importante compañía de cartón del país. En ese momento decidió rechazar esa oportunidad para seguir estudiando.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Aprendería un poco más de administración. Convertirse en empresario ha llevado a Jhonathan a hacerse cargo de muchos roles para los cuales no se sentía preparado en su momento. Los ha asumido como reto personal, pero siempre desde el ensayo y error.

Lo que evitaría sería hacer las cosas con afán y permitir que eso se convierta en desorden. La falta de planificación lleva a cometer errores.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Hasta el momento no hay arrepentimientos, puesto que cada decisión y paso han enseñado algo.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

"Haga experiencia, no se lance sin conocer". Esto con el fin de evitar que les vaya mal y en un futuro no quieran hacer empresa.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Nueve años atrás se diría: "Planee, verifique y haga". Esto porque a pesar de pensar que las personas son autosuficientes, no siempre las instrucciones dadas son claras.

Mensaje final

De 20 laboratorios acreditados bajo la ISO 17025 en Colombia, solo hay dos en el Eje Cafetero. El de Básculas y Suministros es el de mayor alcance, a pesar de tener en el mercado 50 años menos. Eso se consiguió gracias a la visión del gerente de querer incursionar en la industria de los servicios.

Frase para la posteridad

Crea que sí se puede, pero con responsabilidad.

Clínica Odontológica

Vive Dental

Perfil biográfico

Nombres	Juanita Luna Carmona David Eduardo Gómez S.
Fechas de Nacimiento	9/10/1976 10/08/1969
Lugares de Nacimiento	Ambos de Manizales
Profesiones	Odontólogos
Programa UAM del que son graduados	Odontología
Año de grado	1999 pregrado 2013 Especialización 1995 Pregrado

Perfil empresa

Empresa	Dra. Juanita Luna Carmona (Centro Odontológico)
Cargo Ocupado	Directores
Sector Económico	Prestación de servicios odontológicos
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	2/5/2002

Contexto

Circunstancias del entorno

David estudió en Bogotá rehabilitación estética, y luego volvió a Manizales para cursar en la UAM Auditoría en Salud en un convenio con Alta Gerencia de la Universidad de los Andes. Juanita es odontóloga UAM, igualmente con posgrado en Auditoría en Salud de la misma universidad, así como posgrado en Ortodoncia.

Realizados sus estudios, ambos buscaban su desarrollo personal y profesional, así como la natural necesidad de conseguir recursos y salir adelante con el objetivo de progresar en el largo plazo.

Cuando se fue a estudiar a Bogotá en 1997, por esa época en esa ciudad iniciaban unas clínicas odontológicas llamadas Sonría. Estudiando el posgrado trabajó en ese lugar y prestó mucha atención para identificar cómo funcionaba un negocio de esas características, que no existía en Manizales porque predominaban los consultorios particulares. Realizado ese juicioso aprendizaje, unos amigos montaron una clínica similar en la capital caldense, lo cual marcó su regreso para aplicar sus conocimientos en ese espacio.

“Pienso que fuimos la primera clínica que se inició aquí en Manizales de ese estilo. Yo inicié en la parte odontológica y administrativa para replicar el modelo de transferencia aprendido en Bogotá”, dice David, quien luego se retiró de esa clínica para su propio emprendimiento.

Descripción histórica

Así lo narra David: “La empresa nació en el 2002 el puente del 1° de mayo. Juanita estaba trabajando en una EPS y yo me salí de la clínica y definimos arrancar juntos con todo fiado, unidad fiada, compresor fiado, instrumental fiado, materiales fiados, sin auxiliar; nos servíamos de auxiliar el uno del otro”.

Prosigue el relato: “La fortaleza era que como se había trabajado en Manizales y había pacientes que nos conocían, ya teníamos un poco de nombre y reconocimiento. Con esto salimos al mercado con muchas ganas, pero también con muchas deudas, con una sola unidad, ubicados en el centro de la ciudad, en el edificio Don Pedro.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtieron en empresarios?

Para Juanita, “nos motivó no estar dependiendo de la oferta del mercado y nosotros mismos darnos trabajo con un sueldo bueno, así como tener los elementos propios con la visión de crecimiento.

¿Por qué inicia la empresa?

Básicamente, por el espíritu emprendedor de los odontólogos Juanita y David, quienes a partir de unas necesidades específicas de desarrollo personal y profesional decidieron montar una clínica a cualquier otra opción laboral. Además, el mercado en Manizales estaba maduro para este tipo de empresas de salud, tras toda una vida de tradición de los consultorios particulares para estos profesionales.

Se enfocaron entonces como elemento diferenciador en una atención personalizada. Según Juanita, “llevamos 20 años generando la relación del odontólogo familiar, donde llega el abuelo o la abuela y trae a sus hijo y nietos”. Para la odontóloga, otro factor diferenciador es la prestación de servicios oportunos para resolver los motivos de consulta reales.

Así lo explica Juanita: “Los pacientes nos cuentan que van a la EPS por un dolor específico y allí no resuelven sus necesidades, pues se desarrolla todo un proceso. Y en otras clínicas privadas, entendiendo que todos estamos por vender nuestros servicios, saturan al usuario de comerciales, no se enfocan en la esencia y empiezan a buscarle al paciente más cosas de lo que necesita, saliendo con problemas que no necesitan solo por vender a costos muy elevados”.

¿Cómo identificaron la oportunidad?

Según Juanita, “después de iniciar sirviendo a otros negocios de similar actividad, vimos una gran oportunidad en relación al servicio, el diferencial en la comunicación y el establecimiento de relaciones de alto profesionalismo con centro en la necesidad de nuestros pacientes. Centrarnos en la necesidad y el deseo de nuestros pacientes es la mayor oportunidad que incluso aún seguimos viendo”.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Para David, “la diferenciación no es solo tener un teléfono y empezar a recibir pacientes. Amparados por la Ley 100, en busca de generar adecuados servicios de odontología, nos dimos cuenta de que la forma de generar empleo o empresa no era como antes, de tener una buena unidad y así llegaban, sino que había que atraer a los pacientes”.

Existía otro elemento de carácter cultural y axiológico pues, a pesar de las condiciones que ponía la normatividad, hacer publicidad se consideraba una falta ética en el manual respectivo de los odontólogos. “Empezamos ese proceso de hacer publicidad y mercadeo de manera respetuosa. La publicidad en odontología debe ser diferente, no poner un payaso, debemos buscar nuestros pacientes. Con esto empezamos a manejar el tema del mercadeo y la publicidad en los servicios”, rememora David.

Prosigue el odontólogo emprendedor: "Nuestro pensamiento era buscar personas en el centro de la ciudad, y por ello nos ubicamos allí. Generamos un seguro, odontología prepagada y carnetizamos a las personas de las empresas, presentándoles un servicio diferente al de las EPS. Después buscamos la alternativa de mudarnos por Los Rosales, ya que las personas generan una movilidad, identificando que la ciudad creció comercialmente.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Responde David: "La atención personalizada y generar soluciones, no problemas. Nosotros somos solucionadores de problemas en la parte odontológica. Cuando se genera la solución al paciente, eso genera confianza, se genera fidelización".

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendieron en la UAM?

Para Juanita, "el mayor impacto de la UAM fue la parte técnica científica, ya que es una de las universidades con un nivel muy alto de educación. Tanto en el pregrado como en el posgrado está a la altura de las mejores universidades del país. Uno va a los congresos y cursos donde las cosas que se dictan no son desconocidos para uno, ya que la Universidad le ha brindado el conocimiento necesario".

¿Qué es lo que más recuerdan de su época en la Universidad?

"La parte ética fundamental, invaluable, superimportante. Vemos que la Universidad ha crecido mucho en el tema del emprendimiento, la parte de inmersión, las alianzas con Manizales Más. Nuestra empresa también ha recibido apoyo de esta unidad. Esto nos ha permitido estar a la par con otros profesionales de diferentes universidades, pero con la misma formación", responde Juanita.

Según David, "la Universidad nos ha apoyado y educado para progresar y enfrentar los retos que se genera día a día profesionalmente".

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Definimos la UAM como una comunidad generadora de conocimiento, impartidora de conocimiento, acogedora de los egresados. Siempre hemos sido parte de la UAM porque la Universidad en el proceso de cambio también nos ha llamado y tiene las puertas abiertas para nosotros.

¿Cuál es la clase que más recuerdan?

Juanita recuerda que “la clínica con los niños fue muy complicada, ya que los profesores lo convertían en complicado”. En la memoria de David está que “la clase con Cesar Mejía era muy buena; él nos daba Rehabilitación, una clase larga de toda una mañana, donde aprendí mucho y empecé a generar el gusto por la rehabilitación. En la parte de emprendimiento no había nada. La época más feliz, cuando terminé la última clínica en noveno, por haberlo logrado a partir de todo el esfuerzo.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Solo por gusto, David quisiera volver a cursar Restauradora III, “que era todo lo de rehabilitación”. Juanita opta por Ciencias Básicas.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Financieramente 2017 fue un año de muchos servicios, pero perciben que 2019 podría superarlo. “Hoy en día estamos completos, tenemos todas las sillas con servicios. En clientes, en caja, en capacidad, en organización estamos muy fuertes. En la parte científica estamos mucho más fuertes ahora”.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Juanita recuerda que “el primer año fue muy complicado. Fue mucho lo que se esperó en la silla a que llegara un cliente, que el cliente nos buscara. El segundo semestre de 2018 fue un momento complicado dadas las coyunturas económicas, los cambios presidenciales, la incertidumbre. La economía estaba baja”.

Por su parte, David relata que “una época muy complicada por varias situaciones fue entre 2008 y 2010, cuando me retiré de la clínica porque acepté un cargo en la Alcaldía. Me nombraron secretario de Salud; ese cargo no me daba tiempo para estar aquí en ningún momento. Así, quedó Juanita encargada de todo en la clínica y fuera de eso entró a la especialidad de Ortodoncia. Era muy importante que el negocio siguiera ahí, atendiendo a los clientes y a los pacientes. En esa época Juanita logró sacar adelante la clínica fidelizando los pacientes”.

¿Cómo lograron superar esos momentos de dificultad?

David destaca esencialmente la perseverancia. "Si uno persevera y está convencido de lo que está haciendo, sale. Hay épocas muy buenas, regulares y malas. No tirar la toalla en las épocas malas y perseverar", dice.

Juanita señala varios asuntos que para ella han sido claves, comenzando por la ética. También, "hacer las cosas con gusto, amor y bien hechas, no hacer las cosas por hacerlas. No pensar en la inmediatez sino en el largo plazo, respetar a los pacientes y apoyarlos".

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

David menciona varias: "Perseverancia, ética, capacidad y rapidez de cambio, adaptación y pasión".

¿Les ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

"En la parte formativa fue muy buena, formándonos en responsabilidad como profesionales en la salud de las personas, no solo hacia los disciplinar, sino en ver a la persona de manera integral como ser humano", señala Juanita.

A su vez, David recuerda: "En mi época, cuando estábamos estudiando había casi un regimiento militar, era muy estricto. Se generó una disciplina que se aplica para todas las actividades, en la parte académica y en todos los escenarios. A uno cuando está joven le tallan y le molesta la exigencia, pero eso ayuda a mejorar el carácter".

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Para Juanita, fue "emprender, hacer la especialización y asumir el reto de sacar adelante la empresa sin David". Por su parte, para su socio y esposo fue "mudarme a Bogotá. Allí aprendí muchas cosas: la parte clínica, la odontológica, y aprendí que Manizales es una ciudad amable y buena para trabajar porque Bogotá es muy dura, impersonal, difícil, caótica. La segunda, devolverme, ya que tenía la posibilidad de quedarme en Bogotá y potencializar mi carrera. Cuando estuve en el sector público, la exigencia y el desarrollo profesional".

¿Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, que harían y qué evitarían?

David enfatiza que "lo que hemos hecho ha sido de buena fe. Se cometieron errores, pero nos sirvieron mucho para mejorar y se salió adelante. No hay nada de qué arrepentirse". Para Juanita, "los baches en el camino permitieron mejorar, crecer y potencializar. Fueron para bien".

¿Se arrepienten de alguna decisión tomada?

David sí: "De haber oído a un amigo en Bogotá que me hizo desistir de otra especialización que iba hacer en ese momento, en implantología. Ya había pasado, tenía la plata, le comenté a mi amigo y me dijo que para qué iba hacer eso; me dijo que en este país no hay ricos que se hagan implantes, y si los hay, es cada seis meses. 'No bote la plata ni el tiempo en eso, no vale la pena', me dijo. En ocasiones uno escucha consejos de otras personas y los acata no de mala fe, pero debe tener mucho más criterio".

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

Dice Juanita: "Que aprovechen todas las oportunidades que se les presenten para aprender cosas, porque a veces uno piensa: ¿empresariado?, ¿para qué voy a ver eso?. Que hagan cursos de manejo de redes sociales, que se empapen de todo, porque todo el conocimiento que adquieran en la vida va a servir.

Y habla David: "Que aprovechen y absorban todo el conocimiento que les da la Universidad. A uno a veces le da pereza tanta clase, pero considero que todo lo que uno aprende, lo fortalece como profesional. A los que están entrando a la universidad, que también aprovechen mucho haciendo relaciones interpersonales y hagan muchos amigos. En la vida uno necesita conocimiento, pero también necesita contactos.

¿Qué consejo se darían ustedes mismos y en qué momento?

"Nosotros somos empresa aquí y familia allá, no mezclamos los roles. Aquí se cierra el horario laboral y cuando llegamos a la casa es el ámbito familiar, sabemos diferenciar los escenarios. En el trabajo cada uno tiene sus cosas para poder desarrollar de la mejor manera nuestras actividades. Las situaciones familiares las resolvemos en la casa. El respeto se ha visto reflejado en los dos escenarios, en la empresa y en la casa. A pesar de que somos esposos, en la clínica muchos no se dan cuenta de nuestra relación. Algunos pacientes de confianza conocen nuestra situación", dice Juanita.

Mensaje final

Todavía tienen muchos proyectos de crecimiento. "Seguir posicionándonos como empresa, reinvertiendo, reinventado la idea de negocio. Buscando nuevos materiales, mejorando los equipos, mejorando permanentemente, capacitándonos, fortaleciéndonos para desarrollar los nuevos retos", señala Juanita. "Invertir en nuevos equipos y en capacitación. Vemos que se nos va quedando pequeño el espacio, pero estamos en la búsqueda continua de mejorar", complementa David.

Frase para la posteridad

Nuestra pasión es su sonrisa. Nos apasionamos por lo que hacemos y buscamos que la gente salga de la clínica con una sonrisa (Juanita).

Solucionamos problemas para que nos sigan queriendo (David).



Centro Odontológico *Sonrisas Sanas*

Perfil biográfico

Nombre	Juan Fernando Echeverry de la Roche
Fecha de Nacimiento	21 de octubre de 1968
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Odontólogo. Posgrado en Ortopedia y Ortodoncia Maxilar. Diplomado en Odontología Restaurativa.
Programa UAM del que es graduado	Odontología
Año de grado	1993

Perfil empresa

Empresa	Sonrisas Sanas Centro Odontológico
Cargo Ocupado	Socio fundador
Sector Económico	Servicios de salud
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	2006

Contexto

Circunstancias del entorno

No había en Manizales un centro odontológico de alta tecnología. Entre los socios fundadores había inconformidad por la forma como se estaba dando la relación contractual con los propietarios del consultorio que ocupaban. Reconocían un riesgo económico y el endeudamiento era grande. Sin embargo, era una época menos compleja que la actual. La oferta de servicios odontológicos no era tan amplia.

A pesar de todo ese entorno, primaba la ilusión de tener un espacio propio y hecho a su gusto. Se preparaban para ofrecer un servicio de alta calidad, con la más alta tecnología y en un lugar que fuera agradable tanto para los usuarios como para los odontólogos y demás personas de la clínica.

Descripción histórica

Los tres odontólogos que estaban inconformes se asociaron con otros dos colegas y los cinco se propusieron crear la clínica Sonrisa Sana.

La idea surgió unos dos años antes de la apertura de la clínica. Se mezclaban sentimientos de ilusión por lo nuevo y el susto de independizarse, del riesgo que implicaba la compra de una casa grande, la remodelación, los equipos, el mobiliario.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Por la idea compartida con los colegas fundadores, de crear un servicio odontológico de alta calidad científica por la calidad de los profesionales, y técnica y tecnológica por la calidad de los equipos.

¿Por qué inicia la empresa?

Por el deseo de ofrecer un servicio que no estaba en la ciudad. Se contaba con la honorabilidad, honestidad y ética de los profesionales.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Podíamos estar a la vanguardia en lo tecnológico.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La ciudad no tenía una oferta de servicios similares.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

La clínica ofrece servicios con responsabilidad y garantía de calidad. Solo hacemos lo que el paciente necesita. La atención y el servicio se ofrecen con ética.

Todos aquí somos juiciosos, estamos en actualización permanente y ofrecemos lo último en tecnología.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Los conocimientos fueron excelentes. No tuvimos la oportunidad de aprender sobre emprendimiento; al salir de la UAM no sabíamos ni cobrar, ni el precio de los insumos, cuánto valía una amalgama.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Cómo era una universidad pequeña, todos nos conocíamos. También la calidad académica. Nosotros íbamos a congresos y éramos admirados por los conocimientos que teníamos.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Mi alma mater.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Las clínicas, allí uno se sentía en su salsa.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Estética y Rehabilitación.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

La inauguración. Era lograr lo que quería. Además, en su momento era la mejor clínica odontológica de la ciudad, la más moderna, la más bonita. Teníamos tecnología y profesionales de alta calidad. La capacidad instalada era la mejor.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

La situación económica del país, que afecta la capacidad de acceso de los pacientes a los servicios que son opcionales.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Yo creo que en eso hemos fallado. Uno es como de la pucha vieja y no es tan mercantilista. No hemos hecho publicidad agresiva. Continuamos trabajando sin disminuir calidad científica y tecnológica. Aunque uno todos los días piensa en una empresa diferente a la odontología, porque en esta empresa si yo no estoy sentado en la silla odontológica, no produzco. Pero no se me ha prendido la lucecita.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

No lo he considerado. Pero yo hoy felicito a la Universidad por la unidad de Emprendimiento. ¡Me la sueño haberla tenido! Están ayudando mucho, tienen gente muy capacitada. En odontología les están enseñando de emprendimiento, de negocios, de administración. Es que si uno no sabe, el consultorio es como la caja menor.

Decisiones

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Los conocimientos adquiridos en la UAM fueron excelentes. Mientras estuve en el diplomado en Estado Unidos y en el posgrado en México veían que uno estaba mejor calificado.

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Salir del país a especializarme. Lo hice en una universidad muy cotizada, muy difícil de entrar, pues estaba catalogada como la mejor en ese posgrado en Latinoamérica, y los profesores eran los mejores.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Volvería a estudiar, me gusta estudiar. De pronto, haber generado empresa a más temprana edad. Yo no lo hice porque ahorra para realizar el posgrado.

Evitaría tener malos socios. Hoy cuento con muy buenos socios, pero tuve otra sociedad donde no me fue tan bien.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Cuando estaba en México, un profesor quería que me quedara y montáramos juntos una clínica, pero en esa época mis padres necesitaban mi apoyo, su salud no estaba en los mejores momentos y regresé. Y me quedé porque vi que la presencia de uno siempre ayudaba.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que no lo piensen tanto como uno, que emprendan, que formen empresa. Y ojalá lo hagan cuando no tengan tantas cargas económicas, la familia, los hijos; de pronto si lo pueden hacer cuando están solteros pueden disponer de mejor músculo económico.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

De pronto no ser tan confiado. Uno cree que todo el mundo es igual de honesto y honorable que uno. Ser mejor para los negocios y emprender más joven.

Mensaje final

Que lo que uno haga, que sea con pasión, que le guste. Que emprenda en algo que lo llene. No es suficiente que el negocio dé plata, debe dar satisfacción. Uno ve gente que estudia algo porque es lucrativo, pero es infeliz. En cambio, yo todos los días me levanto y quiero venir al consultorio y soy feliz de que voy a venir a enderezar dientes, porque me gusta enderezar dientes.

Frase para la posteridad

Hacer ortodoncia de detalle y apuntar a la perfección.

Color Púrpura



color púrpura

Perfil biográfico

Nombre	María Isabel Correa Castaño
Fecha de Nacimiento	3 de marzo
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Economista empresarial
Programa UAM del que es graduada	Economía Empresarial
Año de grado	2001

Perfil empresa

Empresa	Color Púrpura – MIC Style
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Moda Confección
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	2002

Contexto

Circunstancias del entorno

María Isabel no quería estudiar economía, ella quería modas, pero su madre le dijo que solo podía estudiar una carrera que existiera en Manizales.

En el colegio era la tesorera del salón y también manejaba el dinero de un negocio de artesanías que tenía con sus amigas. En ese momento aprendió a manejar el dinero.

El negocio con sus amigas se llamaba Sándalo Artesanías. Transformaban las artesanías de barro en algo más moderno. Las amigas se fueron saliendo del negocio hasta que quedó ella sola.

Al estudiar economía empresarial, sus profesores hicieron mucho énfasis en la creación de empresa. Cuando terminó las materias de su carrera en 2001, se casó. Al casarse tuvo que dejar el negocio de artesanías donde su mamá porque ya no tenía espacio suficiente para trabajar.

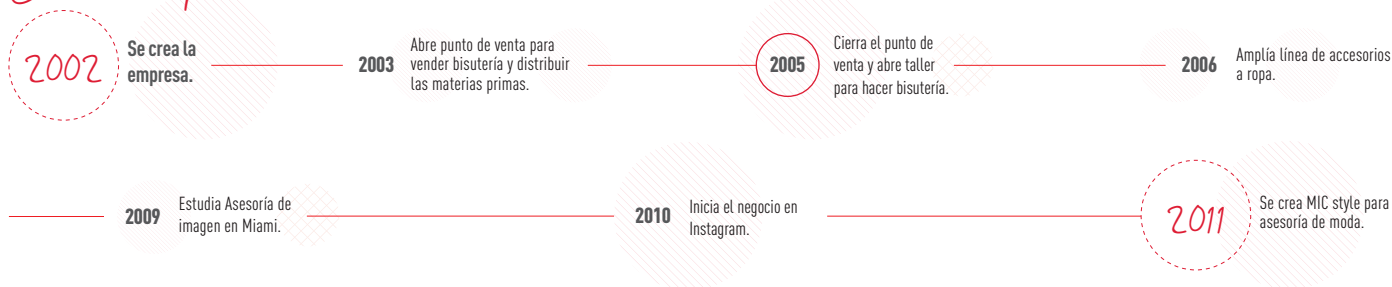
En su práctica empresarial empezó a hacer unas pulseras de chaquiras para ella. Sus compañeras de oficina se enamoraron del producto y empezaron a encargarle. Inicialmente ella producía las pulseras, pero estaba haciendo su tesis y trabajando, entonces contrató a su mamá y sus tías para producir.

Descripción histórica

María Isabel terminó su práctica empresarial y le ofrecieron quedarse en la empresa. Ella inmediatamente dijo que no. Ya tenía su venta de accesorios y a eso le quería apostar.

Compraba los insumos de sus accesorios en Pereira y el proveedor le ofreció montar Bueno, Bonito y Barato en Manizales, así que abrió su primer almacén. En ese momento las ventas eran altas. Su mamá y sus tías, que eran quienes le producían los accesorios, renunciaron, entonces tuvo que conseguir operarias y ella se encargaba del almacén y daba clases de bisutería todos los días. Su papá y su esposo hicieron que cerrara el almacén porque debía trabajar muchas horas.

Línea de tiempo



Siguió con su negocio de accesorios y empezó a vender a nivel nacional e internacional. Ya tenía un espacio más amplio, entonces tenía las operarias que trabajaban en su casa produciendo accesorios.

Una de sus mejores clientes venía de Bolivia a comprarle accesorios. En algunos de sus viajes le pregunto si quería vender ropa y decidió darle el contacto de todos sus proveedores en Nueva York, Los Ángeles y Medellín. La moda siempre había sido su pasión. Desde que estaba en la universidad compraba revistas de modas y se las encargaba a quien fuera a salir del país para conocer las tendencias.

Su esposo no tenía visa para Estados Unidos, y decidieron que era importante que ella fuera sola para poder solicitar la visa de él. Para aprovechar ese viaje visitó a los proveedores que le habían recomendado. Trajo una caja de ropa y se vendió *en un minuto*. Seguía vendiendo accesorios en Colombia, Venezuela y México.

Empezó a vender sus accesorios en la Zona T de Bogotá, en un almacén llamado Dipo, y el club El Nogal le pidió hacer los accesorios para una campaña de amor por Colombia.

Su negocio de accesorios era mucho más próspero y sus proveedores ya estaban en Bogotá y Cali. Ella seguía trayendo ropa de Miami y la vendía en la sala de su casa. Ya en este punto la buscaban por la ropa y accesorios que vendía.

De pronto empezaron a llegar accesorios de China mucho más baratos y se empezó a vivir un fenómeno de pronta moda en Colombia. Sus accesorios dejaron de ser competitivos en el mercado, por lo cual decidió dedicarse a traer ropa y accesorios. En el año 2006 tenía dos operarias para producir accesorios y empacar y una persona para atender a los clientes de ropa. Cada una de ellas contratada correctamente. En ese mismo año nació su hija Susana.

Sus clientas siempre querían que ella las atendiera para que les diera asesoría. En ese momento decidió que quería estudiar moda. Hizo un curso de un mes en la Colegiatura en Medellín para que sus asesorías se hicieran de manera mucho más profesional.

También hizo un curso de cazador de tendencias y un diplomado en moda, también en Medellín. Después realizó un curso de tres meses de asesoría de imagen y tuvo la posibilidad de trabajar con su profesora en Miami asesorando a 60 compañías de altos ejecutivos.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

María Isabel conoció Instagram. Desprevenidamente se tomó una foto y la publicó. Inmediatamente sus clientas empezaron a llamar al almacén a preguntar por las prendas.

¿Por qué inicia la empresa?

Vio la oportunidad de las redes, María Isabel seguía blogs de modas y en ese momento nació MIC Style. Cansada de atender en su casa y no tener un espacio personal, abrió el almacén Color Púrpura y conoció el distrito de moda de Los Ángeles. Allí debía comprar en cantidad. Se alió con una empresaria de Pereira y compraban 50/50.

En otro curso conoció a otra empresaria, que tenía un almacén más parecido a Color Púrpura, y se alió con ella.

De Los Ángeles la importación era más fácil. Tenía tres almacenes, uno de los cuales duró solo un año; otro, en el Centro Comercial Fundadores, tres años, y hoy solo cuenta con uno porque por Instagram empezó a vender más que en su almacén de Fundadores y por eso decidió cerrarlo.

¿Cómo identificó la oportunidad?

María Isabel empezó a viajar sola y buscar otros mercados. Con MIC Style presta asesoría de imagen, da charlas empresariales y atiende clientes particulares. De MIC nació una empresa de diseño y confección de ropa.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Las mujeres quieren lucir bien pero no saben cómo.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Imagen y oferta variada.

Competencias Reto

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La determinación para crear empresa.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Dice María Isabel que el novio que la hacía sufrir.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

"Es una familia. Con el acompañamiento me sentía protegida y acompañada", dice.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Las clases de Economía de Germán Rojas y de Juan Carlos Marín, porque la formación era muy buena.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Economía con Germán Rojas.

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento es hoy. Tengo seis empleadas que han sido formadas para su labor y las trato como si fueran mis hijas.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En un momento de cambio de contabilidad, una de las empleadas aprovechó el momento y robó una suma muy importante. Fue muy difícil porque traicionó su confianza.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

En ese momento la contadora y la revisoría fiscal se volvieron unos vigilantes. María Isabel decidió que así no quería vivir, quería nuevamente un ambiente de confianza y volvió todo a la normalidad. Ella está convencida de que cuando se hacen las cosas bien, va bien.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Determinación y disciplina.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Decisiones

"El balance de la economía con la administración es el balance perfecto", dice. El énfasis que se hacía en crear empresa también le fue de suma utilidad.

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Le dio una hernia discal de levantar cajas de ropa. Un día se quedó paralizada y ese año tuvo tres hospitalizaciones. Su familia le insistía en que cerrara el negocio. Ella decidió que no lo cerraría porque ama lo que hace y ama su trabajo.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Dice que volvería a estudiar economía empresarial, porque eso le ha permitido crecer, y estudiaría inglés.

Proyección

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No hay respuesta.

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Trabajar con disciplina y determinación en algo que les mueva el corazón.

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

"Hoy, y es no exigirme tanto", responde.

Mensaje final

Soy feliz con lo que hago y por eso agradezco cada mañana. Desde que nací tengo una estrella que me ilumina.

Frase para la posteridad

Agradecer todo lo que nos regala la vida.



Corazón y Vida

Perfil biográfico

Nombres	Mariana Gutiérrez Suárez Ángela María Osorio Castañeda
Fechas de Nacimiento	10 /02/ 1984 10 /04 /1980
Lugares de Nacimiento	Ambas de Manizales
Profesiones	Fisioterapeuta rehabilitadora cardíaca Terapeuta respiratoria reha- bilitadora cardiopulmonar
Programa UAM del que son graduadas	Fisioterapia
Año de grado	2006

Perfil empresa

Empresa	Corazón y Vida S.A.S.
Cargo Ocupado	Propietarias y rehabilitadoras cardíacas
Sector Económico	Salud
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	26 de octubre de 2009

Contexto

Circunstancias del entorno

La percepción de las egresadas UAM captó la necesidad de generar una mejor atención de los pacientes en rehabilitación cardíaca y fisioterapia, dadas las malas experiencias en lugares donde habían trabajado. Querían cambiar la forma de prestar el servicio.

Tampoco era usual en fisioterapia ver la necesidad de estudiar un posgrado, y la remuneración no era igual; se pensaba que los únicos que podían ganar diferente eran los médicos especialistas. El mal pago en el sistema de salud se evidenció como constante.

Testigos de la decadencia en el sector de la salud, y como profesionales del mismo, tenían la inquietud sobre cómo aportar al mejoramiento de la calidad de la atención. Surgió la necesidad de crear una empresa en la cual las condiciones laborales fueran diferentes. Mariana tenía una conciencia diferente respecto a tener empresa y fue la que fortaleció el pensamiento de crearla, crecer en la parte económica y crear un servicio de calidad y, sobre todo, calidad humana.

Las impulsó darles la oportunidad a los egresados de llegar a una empresa donde tuvieran unas mejores condiciones laborales y encontrarán un liderazgo diferente, que les ayudara a crecer como profesionales y a creer que lo que hacían valía la pena. También, que en la Universidad se les inculcó la cultura de crear empresa y generar empleo. Esto las motivó a crear Corazón y Vida.

Descripción histórica

Mariana y Ángela se habían conocido once años atrás, pues trabajaban juntas en una institución. Estaban aburridas allí y querían cambiar. Iniciaron la búsqueda de empleo, teniendo en cuenta que no había muchas opciones en la ciudad, ya que solo el Hospital Santa Sofía y la Clínica de la Presentación tenían rehabilitación cardíaca. Mariana llevó la hoja de vida a la Fundación Cardiovascular en la Clínica Villa Pilar, pero allí no les interesaba contratar personal sino que existía un servicio de fisioterapia que se encontraba cerrado, y el gerente le solicitó una propuesta de prestación de servicios en esa área.

Línea de tiempo



Mariana le propuso a Ángela pasar la propuesta. Con mucho temor, ella aceptó y comenzaron a trabajar en el proyecto. Lo presentaron como un servicio integral que incluyera la fisioterapia y la rehabilitación cardíaca como principales servicios a prestar, y a los 20 días les dieron respuesta de que habían sido seleccionadas. Se demoraron varios meses en la entrega de la locación y comenzaron en octubre de 2009.

Iniciaron la adecuación del local y con algunos elementos, y solicitaron un leasing para la compra de materiales y equipos. Comenzaron tres personas, una fisioterapeuta y dos rehabilitadoras cardíacas, con Alexander Alvarán, quien asesoraba en la parte administrativa y financiera.

Iniciaron prestando los servicios en hospitalización y consulta externa. Aunque mandaban fisioterapia, en hospitalización fue difícil comenzar porque los médicos no conocían los beneficios de la rehabilitación cardíaca intrahospitalaria, a quién se le prescribía y a quién no. Entonces Ángela y Mariana comenzaron a realizar procesos de educación al personal médico de la institución, brindándoles información sobre las indicaciones y contraindicaciones de la rehabilitación cardíaca, dejando notas en los computadores de todos los pisos para que los médicos recordarán la importancia de la rehabilitación cardíaca, hasta que ya comenzaron a ver los resultados en los pacientes.

Oportunidad

¿Cómo se convirtieron en empresarias?

Porque Mariana siempre tuvo la iniciativa de ser emprendedora y no depender de nadie. Además, no habían tenido buenas experiencias en el ámbito laboral.

¿Por qué inician la empresa?

Porque en el sector salud no era valorada la especialidad en fisioterapia.

¿Cómo identificaron la oportunidad?

Porque la rehabilitación cardíaca apenas estaba siendo conocida en Manizales. Todos los pacientes venían intervenidos quirúrgicamente y con patologías coronarias, pero no se había generado la importancia de la rehabilitación cardíaca. Para entonces comenzaron a llegar varios cardiólogos y cirujanos cardiovasculares de varias ciudades a las diferentes instituciones, que comenzaron a intervenir más pacientes.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Rehabilitar a los usuarios que eran sometidos a cirugías de revascularización y diferentes intervenciones quirúrgicas y los dejaban en la casa durante mucho tiempo. No había programas de rehabilitación rigurosamente montados. La clínica la reabrieron con cirugía cardiovascular y no había rehabilitación prequirúrgica; el paciente estaba más días en la UCI y su rehabilitación se prolongaba más tiempo.

Había profesionales abiertos al tema de la rehabilitación cardíaca y otros médicos más temerosos que pensaban que el paciente se podía descompensar, pero comenzaron a cambiar su pensamiento viendo los resultados de la rehabilitación cardíaca: los pacientes se quedaban menos tiempo hospitalizados, con menos complicaciones, retomaban sus actividades de la vida diaria y se reducían los costos de la clínica.

La rehabilitación pulmonar también comenzó a tener una gran importancia, ya que los médicos evidenciaron que el paciente no necesitaba tantas horas de oxígeno y que los pacientes se podían rehabilitar, pues a los tres o cuatro días ya podían subir y bajar escaleras.

En patologías como la estenosis aórtica a los médicos les daba mucho temor intervenir, y a partir de su conocimiento y experiencia comenzaron con prudencia a tratarlos, con resultados muy satisfactorios.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Brindar una rehabilitación dentro de los tiempos establecidos, en los cuales el paciente siente que su recuperación es oportuna; y la calidad humana en la atención, porque el paciente sale de su condición con el mejor tratamiento posible. El personal humano que trabaja en Corazón y Vida cumple con el perfil de sus profundos valores institucionales.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendieron en la UAM?

Tener la posibilidad de generar empleo, resaltar la profesión y ser el propio jefe. Por influencia del hermano de Mariana, que también es emprendedor y graduado de la UAM, quien siempre inculcó también el hecho de ser su propio jefe.

¿Qué es lo que más recuerdan de su época en la Universidad?

Mariana recuerda los amigos de la Universidad, porque fue una generación muy comprometida. Todos son buenos profesionales, todos de alguna forma han sobresalido, varios tienen empresa. Ángela se refiere a los profesores y “el rajadero”.

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Liderazgo, emprendimiento, calidad educativa, excelentes docentes.

¿Cuál es la clase que más recuerdan?

Mariana recuerda mucho las clases relacionadas con rehabilitación cardíaca y pulmonar, ya que siempre ha sido el área de la fisioterapia que más le gustó y sabía que ese sería su enfoque. La práctica de rehabilitación cardíaca durante seis meses en Santa Sofía fue muy enriquecedora y reafirmó el gusto por esta área tan importante para la recuperación de un paciente.

¿Qué materia volverían a cursar hoy en día?

Espíritu Empresarial.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Entre los resultados del trabajo conjunto entre Mariana y Ángela se ha visto un manejo adecuado de los pacientes, que ha permitido que los cardiólogos conozcan su trabajo y lo valoren. Uno de los cardiólogos con el que trabajaban comenzó a ver el impacto que tenía en los pacientes el trabajo de la rehabilitación. En 2017 este cardiólogo les hizo la propuesta de hacer una alianza estratégica con una unidad de falla cardíaca que él montó en el Hospital San Isidro, la cual se concretó en 2018 con toda la parte de cardiología no invasiva y el área de rehabilitación cardíaca, como proveedores de esta unidad.

Hace dos años presentaron una propuesta a Oncólogos de Occidente en el Hospital Infantil para la prestación de servicios de terapia física y respiratoria pediátrica y adultos. Lograron la alianza estratégica con ellos, con unos resultados muy satisfactorios en cuanto a la atención y el personal que trabaja en la institución. Tienen la misma visión que Oncólogos de Occidente, lo cual les ha permitido mantenerse como proveedores en la nueva clínica que próximamente prestará los servicios en Manizales, no solo en el área de hospitalización sino también en la unidad de cuidados intensivos.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Cuando ya tenían un contrato con una EPS, habían contratado varias fisioterapeutas y la EPS no les cancelaba las cuentas. Ellas necesitaban pagar a los empleados y para ello habían solicitado un préstamo para poder cumplir con sus responsabilidades.

¿Cómo lograron superar ese momento de dificultad?

Trabajando en conjunto y teniendo presente que la calidad del servicio es lo más importante, manteniendo el valor de la calidad humana. Replanteando las necesidades de la empresa, fortaleciendo la importancia de la terapia física en la recuperación de un paciente. Esto a través de la retroalimentación constante a los médicos que remiten las terapias, para que con el progreso que tienen los pacientes vieran lo importante de solicitar más terapia física o rehabilitación cardíaca a los usuarios. Esto permitió el fortalecimiento en dos áreas: la financiera, pues había más recursos, y la credibilidad de la profesión.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Liderazgos y conocimiento administrativo

¿Les ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad o cualidad?

Sí, fue fundamental porque consideraban como 'de relleno' la asignatura de Espíritu Empresarial, pero luego le vieron la importancia.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Comenzar la empresa. Mariana tuvo la oportunidad de trabajar en una clínica importante en Cali, muy prestigiosa, pero decidió seguir con la empresa y continuar capacitándose. Ahora pertenecen a la Asociación Colombiana de Cardiología y Cirugía Cardiovascular.

¿Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, qué harían y qué evitarían?

Volverían a montar empresa.

¿Se arrepienten de alguna decisión tomada?

De ninguna.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

Que se arriesguen, que no lo duden, que es como una montaña rusa. No todo es inmediato: hay que primero sembrar y darse a conocer, para luego cosechar. Y que nunca desistan para salir adelante. Poner a Dios por delante, ante todo. Si ponen la confianza en Dios, Él se encarga del resto. Creerle a Dios.

¿Qué consejo se darían ustedes mismas y en qué momento?

Permanecer, independientemente de las circunstancias. Confiar en Dios. Mantener una buena comunicación, porque es como un matrimonio: si se permanece en los buenos y malos momentos, Corazón y Vida se mantendrá. Perseverancia, organización y control en la parte administrativa.

Mensaje final

Corazón y Vida siempre ha colaborado con la UAM. Aunque el convenio es con la clínica Avidanti, han abierto la puerta a la UAM en el pregrado de Fisioterapia y el posgrado en Fisioterapia en Ortopedia y Traumatología. Se ha hecho intercambio de conocimientos, formación por parte de los estudiantes a los fisioterapeutas de Corazón y Vida, así como la posibilidad de que los estudiantes participen como observadores en algunas actividades que se realizan con los pacientes de Corazón y Vida.

Frase para la posteridad

Alimenta tu espíritu para sanar tu corazón. Haz parte de la familia Corazón y Vida.

Dulces Manizales



Perfil biográfico

Nombre	Valentina Giraldo Jaramillo
Fecha de Nacimiento	12 de julio de 1977
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Economista empresarial
Programa UAM del que es graduada	Economía Empresarial Especialización en Mercadeo y Ventas
Año de grado	Pregrado - 2000 Posgrado - 2004

Perfil empresa

Empresa	Dulces Manizales
Cargo Ocupado	Gerente propietaria
Sector Económico	Agroindustrial
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	2004

Contexto

Circunstancias del entorno

Valentina empezó con una empresa unipersonal de brevas, dando respuesta a la necesidad de rescatar productos dulces representativos de nuestras tradiciones. Inicialmente cocinaba en su casa y vendía el producto a su mercado natural. Su empresa se llamaba Mamá Flora, y cuando se puso en venta Dulces Manizales compró la razón social, los equipos, la formulación de los productos y los clientes de esta empresa. Hoy, 15 años después, es una pyme que cuenta con un equipo de 30 personas, la mayoría mujeres, en todas las áreas de gestión. Del equipo también hace parte su esposo, Ricardo Gómez Giraldo, quien la acompaña en la parte estratégica y financiera; y en las temporadas de vacaciones, también sus hijos Susana y Miguel.

El propósito de la compañía desde el principio ha sido ofrecer al mercado alimentos nutritivos y naturales, especialmente los tradicionales que nuestras abuelas nos enseñaron a valorar y con el que educaron nuestro paladar. Inicialmente, como se ha dicho, fueron las brevas, luego el bocadillo, el dulce de guayaba y, finalmente, las gelatinas blancas

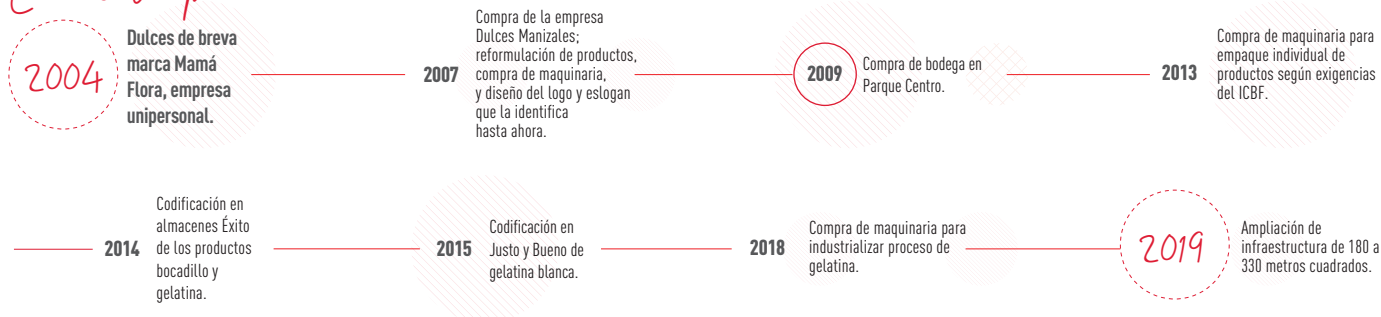
de pata de res. Con este último producto se ha hecho un esfuerzo por industrializarlo y posicionarlo en las tiendas de descuento que revolucionaron el mercado de consumo masivo colombiano, a las cuales Dulces Manizales ha sabido atender.

En 2007 Dulces Manizales inició su nueva etapa en Chipre y se vio la necesidad de cambiar la maquinaria vieja por otra más nueva, lo que obligó a reformular completamente los productos sin suspender ni la producción ni las ventas. Un reto que esta nueva administración supo resolver con la solvencia que ha caracterizado el ejercicio profesional de Valentina al frente de este emprendimiento.

Descripción histórica

Dulces Manizales ha pasado de ser una famiempresa casera que tuvo sus comienzos en la cocina de la casa de sus propietarios, pasó a un pequeño local alquilado en Chipre, luego a una bodega propia en Parque Centro, hasta ocupar ahora dos bodegas. Ha pasado de una operación artesanal a

Línea de tiempo



una industrializada, automatizada, a cargo de ingenieros expertos. De no tener empleados a tener 30.

La empresa se ha dado el lujo de tener crecimientos siempre positivos y tener codificados sus productos en grandes superficies para ser comercializados y aceptados en los cuatro puntos cardinales del país; de tener fórmulas basadas en las tradiciones, ahora reformuladas de acuerdo con las necesidades y exigencias del mercado. En resumen, Dulces Manizales ha hecho la transición completa: de simple operación (producción de alimentos) a negocio y, finalmente, a empresa.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Valentina es una convencida de que quien tiene un sueño pone los medios para conseguirlo y, de acuerdo con esta afirmación, ha seguido el suyo: desde niña soñaba con ser empresaria e independiente.

¿Por qué inicia la empresa?

Después de graduarse como economista empresarial estuvo estudiando inglés en Inglaterra, y al regresar a Manizales fue ejecutiva de ventas y no se sentía bien trabajando como empleada. Sentía que necesitaba más libertad, más poder de decisión, y además quería tener tiempo para dedicarle a su recién constituida familia. Fue así como en su casa empezó a cocinar brevas caladas con el nombre de Mamá Flora siendo, como muchas veces lo son los nacientes empresarios, la 'todera' de su empresa.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Inicialmente consideró que ofrecer un producto como las brevas, que ya casi nadie cocina en una casa de familia por lo dispendioso de su preparación pero siguen teniendo presencia en el imaginario regional para las navidades o para añadirles a las tortas negras o como postre, era una buena respuesta a una demanda no cubierta totalmente. Así inició su negocio.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El problema principal era volver a desarrollar formulaciones con nueva maquinaria y después ampliar su mercado natural hacia uno más amplio, para poder crecer.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

La propuesta de valor de Dulces Manizales está escrita en su logo: 'El sabor de la casa'. Tienen preparaciones tradicionales con sabores caseros, fabricados con ingredientes naturales comprados a proveedores locales. Sus productos son naturales, sin conservantes ni aditivos, con valor nutricional alto por las vitaminas de la guayaba y la proteína de la gelatina, lo que los ubica en una posición privilegiada porque es una de las tendencias mundiales en el sector de alimentos, y son deliciosos.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La formación de la UAM nos hace personas íntegras y en la especialización, cuando casi todos mis trabajos los realizaba sobre mi empresa de brevas, recibí mucho apoyo y orientación, lo que me impulsó al graduarme a buscar la oportunidad de crecer, de ampliar mi portafolio de productos y mi oferta.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Recuerdo las clases de Finanzas con Diego Navarro, las de Contabilidad y Costos con German Idárraga, las de Seguros con Hernán Arango.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Son varias: abrir la mente, calidad, redes, responsabilidad, alas.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Costos y Finanzas, porque me gustaban mucho y porque lamento no haberlas aprovechado más. Mi mea culpa es: ¿yo por qué no presté más atención? Y Psicología del Consumidor en la especialización de Mercadeo y Ventas.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Definitivamente, Costos.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento es tener un crecimiento siempre positivo y tener nuestros productos codificados en empresas como la panadería La Victoria y en grandes superficies como el Éxito, Koba o D1 y Justo y Bueno. En 2016 y 2017 los crecimientos fueron del 40% y 60%, respectivamente, con lo cual se siente una gran satisfacción. La compra de la máquina para gelatinas, que permitió triplicar la producción, es una muy buena oportunidad de crecimiento.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Un reto fue solicitar un reajuste del 15% en el precio de nuestros productos a un cliente, que por este motivo descodificó el producto. Otro también lo hizo porque intentaron producir ellos mismos el producto que nosotros les vendemos. Momentos difíciles, cuando el flujo de caja es ajustado a las necesidades de la empresa.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Del primero, nos llamaron al mes para volvernos a codificar. El segundo se demoró un poco más, pero al año nos volvieron a llamar porque el producto que ellos fabricaron no tuvo la misma aceptación que el que nos compraban. ¿Cómo se superó? Creyendo en la calidad de lo que hacemos, persistiendo, teniendo paciencia y buscando abrir otros mercados, tocando puertas, buscando opciones.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Decididamente persistencia, perseverancia, resistencia, asertividad, seguir adelante, estar convencido de lo que hace, tolerancia, excelentes relaciones humanas y mucha inteligencia emocional para poder soportar las dificultades conservando el equilibrio.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Sí, claro. La formación UAM ayuda a tener una formación integral, y tanto en el pregrado como en el posgrado recibí herramientas para crear esta empresa. En el paso por la UAM se desarrollan fortalezas para avanzar detrás de los sueños.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

La de ser empresaria independiente. Y ya como empresaria, el rediseño de productos tradicionales en cantidades suficientes para cubrir la demanda y buscar los equipos adecuados para lograrlo. Igualmente, es un reto lograr que nuestros productos sean exitosos, para lo cual se deben tener en cuenta no solo el sabor y el respeto por la tradición, sino también el mercadeo y las ventas.

La compra de una máquina para automatizar procesos ha sido un gran acierto en la capacidad de modernización de la empresa, pues al automatizar un proceso manual, triplicando la capacidad de producción de gelatinas, la producción creció y, con ella, la empresa.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Me gustaría haber tenido un poco más de experiencia antes de empezar con mi propia empresa, y desde el principio contrataría personal profesional cualificado en cada área, pues es una inversión que se multiplica en beneficios para la empresa. Hubiera tenido un asesor financiero desde el comienzo. Ser empresario a veces produce sensación de soledad.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No me arrepiento de nada. El arrepentimiento es un sentimiento que no aporta nada y de todos los errores y las equivocaciones se aprende. Es mejor capitalizar positivamente los aprendizajes que dejan las decisiones equivocadas, que muchas veces dejan las mayores enseñanzas.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Mi consejo, aunque suene repetitivo, es la persistencia, que no hay que desanimarse. Hay que seguir adelante detrás de los sueños. Aunque a veces las dificultades parezcan insalvables, siempre se sale de ellas con trabajo, dedicación y constancia. Que ser emprendedor es una decisión de vida. Que siempre habrá tropiezos, pero hay que seguir adelante.

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

La verdad es que me doy consejos y me automotivo permanentemente, pero sería no preocuparme, desarrollar al máximo la inteligencia emocional, pues el empresario es un líder que no puede desesperarse, buscar la solución y saber que la empresa tiene su dinámica y las cosas se solucionan y de nada sirve estresarse. Se habla con quien se tenga que hablar, se pone la cara y se buscan soluciones.

Mensaje final

Importantísima la perseverancia, ponerles mucho cuidado a los números, tener más experiencia en otras empresas para no ensayar con la de uno. Y también la colaboración de otros; por una parte, los colegas del sector alimentos local lo hicieron: recibí inicialmente el apoyo de Caliche (de Chuzos Caliche), también de Carlos Alberto Botero (Frugy) y John Jairo Escobar (panadería La Victoria). Mi padre me dio un impulso muy importante, y siempre mi esposo, quien ahora se ha vinculado más formalmente.

Frase para la posteridad

Ser empresario es como estar en una montaña rusa: tiene subidas y bajadas, y unos precipicios que uno no espera.



Equilibrate

Perfil biográfico

Nombre	Juliana Jaramillo Buitrago
Fecha de Nacimiento	29/01/1988
Lugar de Nacimiento	Armenia, Quindío
Profesión	Fisioterapeuta Especialista en Neurorrehabilitación Diplomado en Rehabilitación Vestibular
Programa UAM del que es graduada	Fisioterapia Especialización en Neurorrehabilitación Maestría en Neurorrehabilitación
Año de grado	2009 2016 Tesista

Perfil empresa

Empresa	Equilibrate
Cargo Ocupado	Fisioterapeuta
Sector Económico	Salud
Tamaño	Pequeña empresa
Fecha de fundación	-

Contexto

Circunstancias del entorno

Cuando Juliana se graduó de fisioterapeuta comenzó a buscar diferentes ámbitos donde se pudiera desempeñar en un área diferente y que le diera una oportunidad laboral distinta. Conoció la opción de la rehabilitación vestibular, y en Colombia no había dónde estudiar este tema. En América Latina los mayores referentes estaban en Argentina, así que inicio el proceso de aplicación a una especialización en ese país. Comenzó en el 2011.

Sin embargo, llegó sin ningún conocimiento previo, y comenzó de nuevo un estudio para llegar con algo. Una vez llegó a Argentina le encantó el tema y se dio cuenta de que era una oportunidad y un campo de acción de la fisioterapia, y una oportunidad laboral muy interesante.

Recién graduada tuvo la oportunidad de trabajar en cuidado intensivo tres años. Fue una experiencia muy importante para su carrera profesional, pero vio que la calidad de vida es complicada en esta área.

Estuvo tres meses realizando estudios en Argentina y luego un trabajo virtual de seis meses más.

Cuando programó sus estudios en Argentina, conoció un neuro-otólogo en Manizales quien la apoyo y la animó a comenzar esa especialidad. Al volver de ese país, lo contactó, y él le permitió acudir a su consulta y con sus pacientes lograr los procesos de aprendizajes que necesitaba para realizar su práctica profesional en el área. Así comenzó a realizar la rehabilitación vestibular de sus pacientes.

Luego se fue a vivir a Medellín, y gracias a su experiencia en el área comenzó a trabajar en la Clínica de Otorrinolaringología de Occidente, donde había un flujo de pacientes muy importante que le permitió poner en práctica los conocimientos adquiridos. Esto fue entre 2013 y 2016.

Unos meses antes de regresar a Manizales asistió a un congreso de rehabilitación vestibular en Bogotá, donde se encontró con su compañero Ángel Labán. Sabía que era fisioterapeuta de la UAM, pero no tenían una relación cercana. Conversaron acerca de su interés en independizarse y sus intereses afines en la neurorrehabilitación y la rehabilitación vestibular. En varias reuniones comenzaron a evaluar la forma de iniciar un emprendimiento y tratar de montar un proyecto. Se demoraron cinco meses planeando el proyecto, averiguando la viabilidad y todo el proceso legal, lo cual fue muy enriquecedor para los dos.

En 2016 Juliana regresó a Manizales con la idea clara de independizarse y tener su propio negocio. Para entonces en Manizales no había un lugar especializado en el área, a los pacientes los remitían a otras ciudades, dejando esta población sin la posibilidad de un proceso de rehabilitación.

Descripción histórica

En marzo de 2017 abrió sus puertas al público Equilibrate con pacientes particulares. Utilizaron diversas estrategias de mercadeo que les permitieran abrirse un espacio: repartieron volantes, hicieron protocolos, visitaron especialistas, asistieron a eventos académicos de las universidades.

Primero realizaron recorridos para visitar a geriatras, neurólogos y otorrinos, presentando el portafolio de servicios. Asistieron a la Clínica de Caídas de la Universidad de Caldas, espacio académico donde tuvieron la oportunidad de trabajar con residentes de geriatría. Esto enriqueció su ejercicio profesional, porque también es dejar un poco de la Universidad Autónoma en este tipo de instituciones y espacios académicos y hacerse a un rol importante como rehabilitadores. Porque no es la fisioterapia la que no está valorada: cada profesional se debe hacer cargo de valorar su profesión mostrando lo que se puede hacer en diferentes espacios.

En lo económico comenzaron desde el principio a cubrir los costos fijos, lo cual permitió seguir siendo optimistas frente al emprendimiento y fortalecer las ganas de continuar. Como se atendían solo pacientes particulares, unas semanas eran buenas y otras malas. A medida que los especialistas constataron que se cumplían los objetivos de la rehabilitación, o aunque no se cumplieran, siempre se daba el concepto profesional al especialista por el cual no se cumplieron, les comenzaron a remitir más pacientes.

Finalizando 2018 dieron el paso a conseguir convenios con diferentes EPS, que no es fácil porque ellos exigen experiencia y valor agregado a la atención. Con todo, obtuvieron un convenio con Nueva EPS para rehabilitación neurológica, geriátrica y vestibular. Construyeron un modelo de atención que se presentó a las EPS, en el cual demostraron que estos pacientes con atención de fisioterapia especializada tendrían resultados más eficaces, con reducción de los costos y del tiempo de los tratamientos.

En noviembre de 2018 adquirieron un equipo de última tecnología que les permite realizar un examen diagnóstico del sistema vestibular periférico, de gran utilidad en el manejo de estos pacientes. Es el único en la ciudad y se encuentra codificado en el sistema de salud. Este examen, que es derivado por especialistas como otorrinolaringólogos y neurólogos, permite determinar si hay una enfermedad vestibular de base, porque determina cómo está la función del reflejo vestibulo-ocular.

Linea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Juliana afirma que al ser empleado se trabaja para cumplir los sueños de otros y se está demasiado cansado para cumplir los sueños personales. Consideraba que si no tomaba la decisión de independizarse, se quedaría en una zona de confort que no le permitiría un cambio en su vida.

Al encontrarse con su compañero Ángel Labán Castro en un congreso de rehabilitación vestibular y coincidir en querer independizarse, comenzaron a plantear un proyecto en el cual se le diera la importancia a la neurorrehabilitación.

¿Por qué inicia la empresa?

Porque había pocos sitios en Manizales donde se realizara la rehabilitación vestibular y, en general, rehabilitación especializada en las áreas neurológica, geriátrica y vestibular. Con la práctica profesional decidió que quería prestar este servicio con calidad y generar impacto en esta población.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Los pacientes tenían procesos de rehabilitación muy largos y con resultados poco alentadores. No se tenía buena comunicación con los especialistas en el área, y se quería hacer una rehabilitación integral.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Enfocarse en un nicho de mercado que estaba desamparado y requería una atención especializada. Encontró en la neurorrehabilitación un punto de encuentro para los tres servicios (rehabilitación neurológica, geriátrica y vestibular), enfocando su emprendimiento en alteraciones de equilibrio, marcha, entre otros.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Que el paciente se sienta en un servicio personalizado, que el tratamiento está enfocado en sus problemas y necesidades, con bases científicas sólidas. Que el paciente se sienta bien, como en su casa. No solo es el problema físico, sino también ver qué hay más allá que esté influenciando su condición de salud.

Siempre tener una muy buena comunicación con todo el personal médico (otorrinólogos, neurólogos, geriatras), para que los especialistas vean que el paciente está siendo atendido de manera personalizada y que se le hace un seguimiento exhaustivo, para que en el momento en que lo vuelvan a ver sientan que hubo una adecuada rehabilitación y que todo el personal está conectado en el mismo camino.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Entre las materias que la Universidad ofertaba como libres o de otras carreras, Juliana siempre se interesó por escoger asignaturas diferentes a las específicas de su área. Por ejemplo, Marketing, ya que los estudiantes al graduarse deben saber que lo importante no es solo conseguir trabajo sino también generar empleo. Aprendió que al vender un servicio es importante mostrar el factor diferencial frente al resto de la competencia.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Ingresó a la UAM de 16 años, y salir de la casa fue un aprendizaje muy importante a nivel personal. Tener la posibilidad de compartir con personas de otras partes y con habilidades diferentes.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Escuela, porque forma no solo en la parte académica sino como persona. Uno se siente en la casa.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Geriatría. En estos momentos considera que fue la base para lo que está emprendiendo.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Geriatría y Control Motor. Siempre hay para aprender de esto. Es compleja y siempre se aprenden cosas diferentes cuantas veces la vea.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento es cuando cada paciente se va y muestra las bondades de la rehabilitación y comenta las actividades que pudo recobrar luego de haber estado en Equilibrate. O sea, generar impacto en la vida de las personas: cómo el paciente expresa que su calidad de vida mejoró por su paso por Equilibrate.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Una empresa es como un hijo, y a veces se pasa por momentos muy difíciles a nivel personal en los cuales quieres dejar todo tirado. Sin embargo, el amor por ese sueño hace que te levantes y continúes, mostrando la mejor cara. Finalmente, lo que parecía difícil solo te da más fuerza para continuar con lo que amas.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

El colegaje y compañerismo y creer en este sueño. Saber que así esté viviendo situaciones complejas, esto debe continuar. Los dos gestores están tiempo completo con dedicación exclusiva a Equilibrate.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

La perseverancia, porque al inicio se cierran muchas puertas y eso hace pensar en cerrar todo. Siempre creer en el sueño y saber que al cerrarse una puerta, se abren otras.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Permitió adquirir los conocimientos académicos y el crecimiento personal con los cuales tengo la fortaleza para reforzar el emprendimiento. En la UAM se aprende que ningún emprendimiento va a ser fácil, pero siempre se debe seguir adelante y perseverar.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Haber realizado este emprendimiento. Cuando estaba en Medellín estaba en una zona cómoda, ganando buen sueldo, en una ciudad grande. Tomar la decisión de volver a Manizales, a una ciudad pequeña, que no es fácil arrancar, fue difícil y generó temor. Era volver a empezar.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Volvería a creer en el sueño de crear un espacio para una rehabilitación diferente. Evitaría los miedos. Hay que creérsela para poder emprender. Evitaría el miedo de valorar mi trabajo: a veces lo subvaloramos porque el medio no le da a la rehabilitación el valor que tiene.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, porque de todos los errores se ha aprendido. Todo es un aprendizaje.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que dejen el miedo atrás. Que es necesario hacer sacrificios, pero poco a poco se ven los frutos. Que comiencen a crear su sueño y crean en él. No solo pensar en el bienestar económico, sino dejar en alto la profesión. Amar y disfrutar lo que hacen.

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

No caer en que lo que hago se convierta en un simple negocio. Mantener en el pensamiento cómo se inició y no dejar que se pierda la sensación del paciente que se va diferente, que cambió su calidad de vida después de venir a Equilíbrate.

Mensaje final

Adicional al proyecto del centro de rehabilitación, en el ámbito académico nacional se está trabajando en la constitución de un grupo de interés de rehabilitación vestibular. Es necesario unirse con otros colegas que tienen interés en la misma área para crear nuevo conocimiento y dar a conocer la especialidad. En el gremio de la fisioterapia es necesario darnos la mano para crecer.

Frase para la posteridad

Si quieres resultados diferentes, haz las cosas diferentes.
Siempre preguntarse en qué estoy fallando; autoevaluarse todo el tiempo.

Filios



Perfil biográfico

Nombre	Lucas Cardona Ortiz
Fecha de Nacimiento	30 de enero de 1980
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero mecánico y de manufactura
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería Mecánica
Año de grado	2004

Perfil empresa

Empresa	Filios S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente y representante legal
Sector Económico	Industria Confecciones
Tamaño	Pequeña empresa
Fecha de fundación	Mayo de 2010



Contexto

Circunstancias del entorno

Para 2010 el sector textil confecciones venía recuperándose de una caída bastante fuerte en la contribución en el PIB del país. Los años 2010 y 2011 se plantearon con un futuro prometedor para las maquilas colombianas; sin embargo, el 2012 presentó un fuerte golpe a la industria debido a las preferencias de muchas empresas nacionales por las maquilas chinas, y esto afectó directamente a la empresa Filios.

El sector de las confecciones siempre requiere mano de obra, y el gran empresario usualmente tiene como referente el costo de producción chino, lo que demanda en la industria nacional una baja en el costo. Esto afecta directamente a las pequeñas industrias y aumenta la cantidad de maquilas no formalizadas.

Sin embargo, es evidente en los últimos seis años la preocupación del Gobierno por aumentar el impuesto arancelario a la importación del kilo de textil/prendas al país, y combatir el contrabando que afecta fuertemente al sector de la confección nacional. El usuario también ha influenciado en el aumento del mercado para Colombia, gracias a que quiere ser más consciente de cómo, en dónde y bajo qué circunstancias se construyen las prendas que porta.

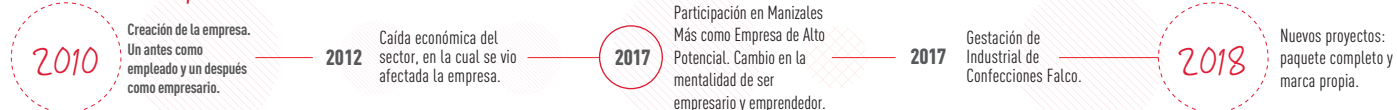
Esto ha puesto bajo la lupa los procesos productivos de países como China, Bangladesh y la India, que evidencian “esclavitud moderna”. Igualmente, hechos como las restricciones arancelarias que ha impuesto Estados Unidos a China han cambiado de manera positiva el panorama para la industria colombiana, a pesar de la alta carga impositiva que tienen estas empresas en el país.

Descripción histórica

Filios es un sueño que se presentó fortuitamente hace más de ocho años y medio, el cual se fue materializando entre situaciones positivas y negativas, momentos buenos y malos, alegrías y tristezas. Inicialmente se reunieron tres socios, y en la actualidad cuenta con dos.

En 2010 Lucas era empleado y el contrato laboral que tenía llegó a su fin. Esto lo llevó a enfocarse en terminar su especialización y buscar un nuevo trabajo. Para ese momento la industria de las confecciones no era algo extraño para él, pues un familiar trabajaba en ese entonces en una empresa de confecciones en Villamaría. Finalizando abril de 2010 ese familiar le dijo que quería reunirse con él para hacerle una propuesta. Así inició Filios.

Línea de tiempo



El primer hecho que relata Lucas es la creación de la empresa en el 2010. Independientemente de cómo se dio la empresa, este momento marcó un antes y un después en su vida al pasar de empleado a empresario, potencializando esa esencia emprendedora que no sabía poseer en su interior. En 2012 la empresa vivió una experiencia no muy ajena a los empresarios y emprendedores del mundo ese año: el sector se vio afectado y Filios experimentó una situación económica muy apretada, que les llevó a tomar decisiones muy difíciles.

En 2017 Lucas participó en la categoría Empresas de Alto Potencial (EAP) en Manizales Más. Esto impactó de manera positiva en el empresario, al generar un cambio en su pensamiento como emprendedor gracias a las asesorías brindadas por sus profesores y el acompañamiento de los otros empresarios. Igualmente, aprendió que no es la empresa la que trasciende en el tiempo sino el empresario, y que los emprendimientos pueden morir y nacer nuevos, pues quien es emprendedor, nunca deja de serlo.

En 2018 se dio un gran paso para cambiar el futuro de la empresa. A raíz de las coyunturas presentadas en 2012, Filios siguió funcionando, mas no con el éxito que tuvo en los primeros años. Eso llevó a que desde 2017 se gestara una nueva sociedad, Industrial de Confecciones Falco, un nuevo proyecto con el que se buscaba subsanar algunos problemas que se estaban presentando. Posteriormente se dejó a Filios terminar de subsanarlos y que la nueva sociedad se dedicara a otros proyectos.

La empresa espera seguir siendo maquiladora, pero a la vez abarcar el mercado de paquete completo y desarrollar una marca propia.

Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Lucas se convirtió en empresario cuando surgió la oportunidad de un negocio con una empresa de confecciones de la ciudad para crear una planta que maquilara los productos y agilizar los pedidos de esa empresa.

¿Por qué inicia la empresa?

Surgió por iniciativa de su familiar, quien era dueño de una empresa de confecciones de la región y requería servicios de maquila para completar su producción.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Debido a que Lucas estaba familiarizado con el sector, al presentarse la propuesta de su familiar vio una oportunidad de que la idea se materializara de manera fructífera.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La empresa de su familiar requería que una empresa maquiladora le ayudara a completar la producción de los pedidos que estaban teniendo en ese momento.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

La propuesta de valor de Filios se basa en el material humano que compete desde tres factores: velocidad, excelente calidad y cumplimiento en el compromiso de entrega. Adicionalmente, la gestión comercial es muy importante para Filios, pues con la logística busca facilitarles los procesos a sus clientes.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

El mayor impacto que dejó la UAM en Lucas fue el programa de Paz y Competitividad, porque fue una práctica empresarial que le permitió trabajar de manera multidisciplinar con compañeros de la Universidad. Esto le ayudó a vislumbrar la realidad del sector empresarial, en el cual inevitablemente las disciplinas se interconectan. Comprendió cómo funcionan a escala las estructuras sociales en los municipios, lo que le ha permitido generar empatía con quienes le rodean, aprender a comunicarse con el contexto y, a futuro, tener una competencia comunicativa más desarrollada para con sus empleados y clientes.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Lucas recuerda muchas cosas, una de ellas es que inicialmente tomó la decisión de estudiar en Medellín porque la carrera de Ingeniería Mecánica en la UAM era un programa muy joven y aun no tenía su primera promoción. Sin embargo, decidió volver a Manizales y terminar en la UAM. Para él fue un enfoque diferente: los profesores no le veían como un código debido a los grupos eran más pequeños, y las clases se daban casi de manera personalizada. Esto permitió un espacio más cercano, donde el profesor se preocupaba por el estudiante que iba mal y le ayudaba a mejorar.

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Agradecimiento es la palabra que utiliza Lucas, porque considera que gracias a la UAM es la persona que es hoy; es donde aprendió muchas cosas que le llenan hoy como ser humano. Gracias a la UAM logró ubicarse como ingeniero en Manizales y tener la oportunidad de impulsar su proyecto de vida.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Dibujo Técnico, porque la había homologado, pero igual tuvo que repetirla. Termodinámica con el ingeniero Germán, porque era muy estricto con él, e igual le fue muy bien. Hidráulica con el ingeniero Gonzalo fue una materia que califica de "bacanísima", porque le fue extremadamente bien. Y había una materia que daba el ingeniero Marco que se llamaba más o menos Electrónica y Sistematización, porque jamás se le hubiera pasado por la cabeza que una asignatura como esa estuviera en un currículo de Ingeniería Mecánica, y para él fue bastante enriquecedor.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

A Lucas le gustaría volver a ver Hidráulica, Mecanismos I y II y Transferencia de Calor. Pensando en la carrera, le gustaría que tuviera una línea de producción, que es en donde trabaja ahora.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Para la gran mayoría el mejor momento de una empresa es el momento cumbre. Sin embargo, para Lucas fue cuando iban cuesta abajo, porque les mostró la realidad en la que estaban parados y los llevó a tomar decisiones y hacer cambios.

Cuando inició la empresa todo se dio de manera natural: le prestaron la maquinaria, les mandaban los materiales e insumos, les enviaban la producción, los capacitaron, tenían clientes y tenían muy claro su rol, que era producir y pagar nómina. Pero en el 2012, cuando su cliente más fuerte se fue a producir a la China, la empresa, después de dos años y medio de crecimiento, quedó en un punto de inflexión y debieron iniciar de cero.

Para Lucas este fue su mejor momento, pues los llevó a muchas experiencias, muchos sacrificios, a un horrible golpe a la moral, pero que igual les dio aprendizajes para salir adelante con la empresa.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En los ocho años que lleva Lucas como empresario, su reto más fuerte ha sido poder organizar su tiempo sin sacrificar momentos con los seres que ama. Distribuir su tiempo entre ser empresario, ser esposo, padre, hijo y amigo, y equilibrar esos momentos cuando el negocio te consume muchas veces los fines de semana, los festivos y noches enteras.

¿Cómo logró superar los momentos de dificultad?

Después de todos los momentos difíciles, Lucas aprendió que hay tiempo para todo. Hay sacrificios que deben hacerse, pero es importante que la gente que le rodea se dé cuenta de la importancia de ser empresario. Lucas y su socio aprendieron de la experiencia con Manizales Más que deben empezar a delegar en otros, que la empresa debe marchar con y sin ellos. Esto les ayudó a equilibrar las cargas, a empoderar a sus empleados y a poder trabajar en otros proyectos.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Ser un buen líder. Para Lucas, un buen líder es quien con su ejemplo le enseña a la gente lo que es bueno para la vida, para el negocio y para el futuro. El buen líder no es quien da órdenes sino aquel que ayuda a sus empleados hombro con hombro a cumplir las metas. Es quien entiende a su personal y saca lo mejor de cada persona en todo momento.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Lucas considera que no, porque eso lo dan la experiencia laboral y el mundo. En diferentes participaciones en conversatorios con jóvenes emprendedores, él siempre concluye que las universidades deberían esforzarse en brindar una serie de clases que son muy importantes para la vida como relaciones interpersonales, manejar equipos de trabajo, recursos humanos, contabilidad, que no siempre están presentes en los currículos porque no afectan directamente el área del conocimiento, pero que son vitales para los emprendedores.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Una de las decisiones más importantes fue regresar a Manizales, pues equivalía a cambiar su estilo de vida nuevamente, pero era consciente de que debía hacerlo. Luego, en 2012, fue afrontar como representante legal la situación que vivía la empresa pues, a pesar de ser una sociedad, Lucas era quién debía dar la cara a proveedores, bancos, a la DIAN y empleados. Y, por último, cambiar su forma de ver el negocio y organizar su tiempo de manera que pudiera disfrutar de su hijo.

¿Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, que harían y qué evitarían?

Si pudiera empezar de cero, Lucas considera que esta vez escucharía a una persona "externa" como asesor: el papá, el tío, un amigo con una visión más amplia y experiencia empresarial que le pudiera aconsejar y no dejarle caer en un error evitable. Se rodearía de personas más inteligentes que él para que le hagan ver en qué está fallando.

Otra decisión que tomaría sería aprender desde el principio a trabajar en equipo, a generar clúster, pues la industria en Manizales es muy reservada para trabajar con otros. Actualmente, gracias a que trabaja en sinergia con otra planta, han podido captar clientes más grandes.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Lucas no se arrepiente de las decisiones que ha tomado, porque considera que incluso cuando pasa algo malo, eso le lleva a aprender nuevas cosas y le produce mejores aprendizajes. Se debe aprender de cada situación para la toma de decisiones futuras. Recuerda que un asesor de Manizales Más les decía que un empresario debía quebrarse así sea una vez en la vida, porque es una experiencia que deja muchos más aprendizajes.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

“¡Hágale sin miedo!”. Incluso cuando va a tener momentos buenos, momentos malos, va a tener tristezas y desamores, pero esa es la vida.

Lucas admira plenamente a la gente que emprende, y siempre que puede les anima a que lo hagan, que no tengan miedo, que sigan adelante y enfocados en perseguir sus sueños. Recomienda nunca desistir y siempre persistir. Está convencido de lo que se quiere hacer, saber cuál es el sueño a perseguir y amar lo que se hace, porque se puede sacar adelante una empresa, pero nunca va a ser satisfactorio si no se ama lo que se hace.

Igualmente, Lucas reitera que se debe vivir luchando contra el miedo, porque si se lo toma en serio, el emprendedor nunca va a avanzar. Se le debe sortear y seguir trabajando por el cumplimiento de las metas planteadas.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

En el 2012 se hubiera dado un consejo: ¡Asesórese, que puede tener un camino diferente y no tener que vivir las consecuencias que vive en este momento! Si bien las experiencias han sido muy enriquecedoras en su proceso, le hubiera gustado que el camino no fuera tan tortuoso.

Mensaje final

Lucas agradece a su socio, Félix Atehortúa Franco, quien con su experiencia y conocimiento ha sido su guía e instructor en el mundo de la confección, acompañándole en todo momento.

Hace una mención especial a su padre, quien ha sido un ejemplo de emprendimiento, tenacidad y persistencia; a su madre y su hermano, pues el amor incondicional de la familia es muy importante. A su esposa, Natalia Giraldo, a quien ama y quien junto a su hijo Pablo son la gasolina para que su motor de emprendimiento y empresario nunca se apague.

Frase para la posteridad

Nunca resistirse al cambio.

El miedo no existe.

GTI Alberto Álvarez

Perfil biográfico

Nombre	Alberto Álvarez López
Fecha de Nacimiento	30 de noviembre de 1965
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería de Sistemas
Año de grado	1993

Perfil empresa

Empresa	GTI – Alberto Álvarez
Cargo Ocupado	Gerente general
Sector Económico	Tecnologías de la información
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	1994

Contexto

Circunstancias del entorno

La apertura económica impulsada por el gobierno de Cesar Gaviria (1990-1994) produjo como resultado que el país pudiera acelerar la importación de bienes de capital, entre los cuales se encontraban los dispositivos de tecnología informática.

En 1998 se presentaron graves acusaciones por la penetración de dineros del narcotráfico en las campañas políticas. Fue una época de profundos indicios de desaceleración económica. Este año marcó el comienzo de la peor recesión en la historia de Colombia, que llevó a que en 1999 por primera vez se registrara un crecimiento negativo del 4,5 por ciento en el producto interno bruto.

Por aquella época no había en el Eje Cafetero tiendas especializadas en productos tecnológicos de fabricantes reconocidos a nivel mundial, que permitieran a las empresas tanto del sector público como del privado la posibilidad de adquirirlos en la región. La mayoría de las empresas comercializadoras ofrecían productos clones, cuyos términos de garantía y servicio de soporte eran limitados.

Descripción histórica

Como estudiante de ingeniería de sistemas, Alberto escogió como línea de especialización las materias asociadas a la electrónica. Esto le permitió conocer en detalle los diferentes componentes de los dispositivos informáticos.

En agosto de 1994 tuvo la oportunidad de abrir una tienda especializada en la venta de dispositivos de computación personal y servidores. Lo logró con el apoyo de uno de los más grandes distribuidores de tecnologías de la información en el país. El mercado objetivo era el sector empresarial, tanto privado como público. La meta era crear cultura de compra de dispositivos que contaran con el respaldo posventa del fabricante, y así competir en un mercado contaminado por el contrabando de computadores clones.

Adicionalmente, gracias a su formación base como ingeniero pudo realizar las primeras labores de integración de sistemas, apalancándose en la aparición de tecnologías cliente-servidor, redes y comunicaciones.

Línea de tiempo



Entre 1994 y 1996 se abrieron tres tiendas en Manizales, Pereira y Barranquilla. Finalizando 1996, Alberto rompió relaciones con el empresario que concibió el concepto de las tiendas y, por ende, perdió todo el esfuerzo realizado en su posicionamiento y dinámica comercial. Fue una época de crisis tanto personal como financiera, y el único salvavidas fue la estrecha relación que tenía con sus clientes, empresas de reconocido prestigio, que optaron por seguir contratando sus servicios dada las competencias que tenía como ingeniero, en una época en la que realizaba al tiempo labores de administrador, vendedor e instalador de los bienes y servicios que ofrecía.

Fue así como comenzó de nuevo, con nuevas lecciones aprendidas. "Entendí que para ser empresario, mi formación como ingeniero no era suficiente", dice. Complementó sus estudios con una especialización en Finanzas, estudios en derecho comercial y tributario y un programas de alta gerencia que le ayudaran a evitar los errores del pasado y así relacionarse adecuadamente con términos contractuales, contables, legales y financieros indispensables en el quehacer empresarial.

Entre 2000 y 2005 la empresa fue reconocida como centro de servicios autorizados de Compaq, uno de los principales proveedores de tecnología a nivel mundial. En el mismo periodo se lograron membresías de alto nivel con fabricantes como Microsoft y HP. En 2005 y 2006 complementaron su portafolio con soluciones de redes y seguridad informática, de la mano de 3COM y otros fabricantes. En 2007 expandieron cobertura geográfica a todo el Eje Cafetero, y comenzaron a ofrecer soluciones basadas en la integración de sistemas.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Para las personas que en nuestros años de formación nunca pensamos ser empresarios, no se nos facilita tomar esta decisión. Las oportunidades laborales que se presentaban para la época estaban asociadas al desarrollo de software, tema que no era de mi interés, y la dirección de los departamentos de tecnología estaba en esa época en cabeza de ingenieros electricistas, que ocuparon ese rol por la ausencia de profesionales de ingeniería de sistemas.

Ante la ausencia de oportunidades laborales que me llamaran la atención, opté por dedicarme a la investigación en temas económicos en centros de reconocido prestigio, como el Centro de Estudios Regionales Cafeteros y Empresariales (Crece) y el Centro de Investigación en Tecnología Electrónica (CITE). Mis mentores me inculcaron conocimientos de macro y microeconomía, los cuales me interesaron y sirvieron como base para despertar mi vocación de empresario.

Mi aventura como empresario fue producto de aprovechar oportunidades de la vida, relacionarme con empresarios, tomar decisiones de riesgo sin pensar mucho y hacer las cosas con disciplina y sacrificio.

¿Por qué inicia la empresa?

La empresa inició en un momento de disrupción tecnológica, en la cual el acceso generalizado a computadores personales y tecnologías cliente - servidor permitía a las empresas llevar a sus escritorios poder de cómputo y así agilizar sus procesos de negocios

¿Cómo identificó la oportunidad?

Para la época, la mayoría de los propietarios de las empresas comercializadoras de tecnología no eran ingenieros de sistemas. El concepto de integración de sistemas era nulo y las empresas requerían servicios de instalación y puesta en marcha de redes de cómputo empresariales. Además, la mayoría de los ingenieros graduados de la UAM optaron por dedicarse al desarrollo de software, y mi vocación era la gestión y administración de dispositivos tecnológicos.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Era un momento de transición tecnológica. Grandes y costosos centros de cómputo eran los que prestaban los servicios de procesamiento de datos a las empresas. Con la llegada del PC y la computación cliente-servidor, las compañías comenzaron a adquirir sus propios equipos de tecnología y a montar sus centros de datos. Requerían adquirir hardware y software que contaran con soporte y servicio directo de los fabricantes de mayor prestigio como Compaq, Microsoft, IBM y Hewlett Packard en su época.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

La venta consultiva soportada por ingeniería especializada y certificada por los diferentes fabricantes de hardware y software, es nuestro mensaje de venta. La integridad (hacer siempre lo correcto), la solidez empresarial, el mejoramiento continuo y la preferencia por el cliente, anticipándonos a sus necesidades, soportan esta propuesta de valor.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Desarrollé pensamiento analítico y visión holística.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

El esfuerzo que hacían sus fundadores para que cada nuevo pregrado que ofrecía lo dirigieran las personas más capaces, la mayoría de ellos académicos de gran prestigio a nivel nacional. En el plano estudiantil, las largas jornadas hasta el amanecer en las limitadas salas de cómputo de la Universidad, esperando los turnos para realizar los trabajos de programación.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Esfuerzo insigne de patricios que siempre han velado por conservar a Manizales como referente intelectual, empresarial y académico del país.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Música, dictada por nuestro sabio decano Camilo Rueda, y la frustrante experiencia al conocer que no nos iban a enseñar teoría musical sino toda la teoría matemática que soporta los algoritmos de la música digital.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Todas las materias asociadas a comprender la fabricación de los componentes de hardware de equipos informáticos.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El hoy, por contar con una base de clientes conformada por las más representativas empresas de los diferentes sectores económicos; contar con recursos que nos han permitido hacer apuestas de riesgo e inversiones en nuevas tecnologías, y contar con un recurso de ingeniería certificado por los diferentes fabricantes de tecnología.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Se presentó en 1998 y 1999, años de crisis económica. El pasivo con los bancos era demasiado alto y las tasas de interés se incrementaron en forma acelerada. Fue difícil cumplir los compromisos con los proveedores financieros y de tecnología.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Gracias al buen nombre y prestigio ya adquirido, los proveedores me apoyaron en esos años difíciles. Nunca perder la credibilidad del cliente y cumplir los compromisos con los acreedores es indispensable para superar estos momentos.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Debe tener la capacidad de no tomarse nada a título personal, de entender que los clientes no son suyos sino del que mejor los cuida, reconocer que son ellos los que pagan todos sus gastos; y la habilidad de entender a sus subalternos, lo que los motiva y los alienta; de comprender todas las áreas de la organización; de tomarse el tiempo para pensar y analizar.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La capacidad analítica desarrollada en las ingenierías hace que la comprensión de problemas complejos se facilite. La toma de decisiones cuando intervienen múltiples variables se agiliza.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Realizar estudios complementarios como la especialización en Finanzas y los programas de alta gerencia me ayudaron a ampliar mi base conceptual en el mundo empresarial.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Me asesoraría mejor en temas legales, contables y contractuales. Me rodearía de personas más calificadas, que me hubiesen permitido crecer más rápido como empresario.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Me arrepiento de no haber realizado un proceso de expansión geográfica en forma más acelerada.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que identifiquen con mucha precisión cuál es el rol que deben ocupar en la organización y desarrollen competencias comerciales muy rápido.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Que tuviera una visión más amplia del mundo de los negocios y disminuyera la aversión al riesgo.

Mensaje final

Escoger muy bien los socios en los negocios, porque ellos te pueden llevar al éxito o, por el contrario, al fracaso.

Frase para la posteridad

El dinero es el resultado del trabajo bien hecho, y nunca debe ser tu motivación para trabajar.



ICP

Ingeniería y Consultoría en Procesos

Perfil biográfico

Nombre	Luis Elberto Martínez Arias
Fecha de Nacimiento	Diciembre 27
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero químico
Programa UAM del que es graduado	Especialización en Gerencia Empresarial
Año de grado	2014

Perfil empresa

Empresa	ICP – Ingeniería y Consultoría en Procesos
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Mipyme
Fecha de fundación	Julio 3 de 2012

Contexto

Circunstancias del entorno

Esta historia comienza en 2011, cuando los dos futuros socios, los ingenieros Luis Elberto Martínez y Víctor Hugo Soto, ambos ingenieros químicos y compañeros de clase en la Universidad Nacional sede Manizales, intercambiaban conocimientos desde sus respectivos empleos, uno de ellos aportando en la gestión ambiental y el otro en el manejo de los procesos productivos en una planta de alimentos, específicamente una planta de producción de café soluble.

En sus conversaciones siempre existía un anhelo por trabajar de manera independiente y crear empresa. Sin embargo, la necesidad de un sueldo fijo y las respectivas responsabilidades con sus familias, hacían postergar esas "ideas locas" que se pasaban por su mente de manera constante.

Descripción histórica

Con el creciente interés de especializar aún más el conocimiento que tenían, dirigido a una mayor cantidad de empresas que necesitaban de

esos procesos de ingeniería aplicada a los procesos, la mejora productiva en el entorno de trabajo y el ambiente, nació la empresa. Esta desde su creación ha tenido como premisa el incremento de su conocimiento, llevándolos a la UAM a especializarse en Gerencia y a participar de espacios de formación para empresas.

En agosto de 2016 iniciaron un nuevo reto de capacitación en el programa Addventure Más de Manizales Más, experiencia que consideran como un gran revolcón que les ayudó a organizarse y proyectarse. En 2017 ingresaron al programa ANDI del Futuro, el cual, más que aumentar sus ventas, les ayudó a pensar en grande y a tener relacionamiento directo con grandes empresas, siendo esa su principal motivación y un nuevo reto para transformar su empresa.

En 2018 multiplicaron la facturación del año anterior por cinco, y en el 2019 esa facturación se multiplicará por tres, lo cual deja ver el gran crecimiento y la consolidación de ICP. Según afirman los socios, es apenas el inicio de lo que esperan lograr con la empresa y con sus sueños de emprendimiento.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Estando en el mundo laboral se puede sembrar el futuro de un emprendedor. Es cuestión de aprender durante un tiempo del mundo real, encontrar problemas específicos de los sectores, ahorrar, crear contactos. Es en esos momentos cuando todo se prepara para cuando llegue la oportunidad. Creo que nuestras experiencias previas nos prepararon en este camino de ser empresarios.

¿Por qué inicia la empresa?

A partir de lo anterior tomó fuerza su iniciativa de emprender y decidieron fundar la empresa: ICP - Ingeniería y Consultoría en Procesos el 3 de julio de 2012. Sin abandonar los respectivos empleos que tenían en esa época, ambos socios iniciaron la estructuración formal de la naciente empresa y de las diversas propuestas de solución ambiental y de procesos que ofrecerían a sus posibles clientes iniciales.

Pasaron casi seis meses antes que resultara un negocio, hasta que por fin en diciembre de 2012 la empresa CHEC dijo "sí" a los nuevos emprendedores e iniciaron su primer y gran negocio, por lo que uno de los socios, Luis Elberto Martínez, decidió renunciar a su empleo y dedicarse por completo a su nueva empresa.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Las continuas y exitosas soluciones que brindaban ambos ingenieros a los diversos retos que se presentaban en las respectivas empresas donde trabajaban, les hacían pensar que su idea de negocio podría funcionar, pues ese tipo de soluciones eran requeridas en cualquier tipo de organización, no solo de la región sino incluso del país. Es natural que

en todas partes se busque permanentemente el ahorro de costos en los procesos en términos de su optimización y la reducción de vertimientos. Esa era precisamente la fortaleza de ICP, y donde querían centrar su propuesta de valor.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Ambos empresarios vieron un gran problema derivado de la aplicación de procesos de ingeniería para las empresas que, además de costosos, resultaban de difícil acceso y de baja especialización. Por eso eran tremendamente requeridos por las empresas en busca de incrementar su rentabilidad y productividad y reducir sus riesgos e impactos de tipo ambiental.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Para ICP es claro que su propuesta de valor es la optimización de los procesos industriales en términos de su mejoramiento, así como la reducción de vertimientos industriales. Sin embargo, resaltan que estos servicios están acompañados de un plus importante, representado en el fuerte acompañamiento y servicio posventa que brindan a sus clientes, pues esa cualidad no suele ser una característica en las empresas que brindan servicios similares.

En el momento de sondear la satisfacción de sus clientes, ICP recibe con agrado que el plus del acompañamiento y servicio posventa es uno de los factores que se destacan y que además consideran como un valor agregado diferencial de la empresa.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Con el proyecto con CHEC surgió la necesidad de conocer cómo administrar una empresa, pues ambos con su experticia como ingenieros tenían muy claras las implicaciones de orden técnico que los proyectos les podían exigir, pero no tenían idea de administrar recursos, y mucho menos de potencializarlos.

Es allí donde aparece en la historia la UAM con su oferta de un posgrado, la Especialización en Gerencia. En abril de 2013 surgió esa nueva aventura de volver a un salón de clases, pero esta vez quizás con muchas ganas de aprender y aprovechar cada una de las materias que brindaba el programa de educación superior.

Luis destaca haber recibido de la UAM dirección para manejar su empresa, visión de su estructura, bases sólidas en finanzas, especialmente en el tema de indicadores, control en la evolución de la compañía, planeación estratégica y, en general, poder complementar la visión técnica de su formación base como ingenieros con la visión gerencial organizacional.

El emprendedor resalta la importancia de los estudios de caso como una gran herramienta para fortalecer los procesos de aprendizaje desde la realidad de los negocios, lo cual fue un gran valor agregado en su paso por la UAM y Manizales Más.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Desde la fundación de ICP se destaca el interés de los socios por fortalecer no solo la parte técnica de los servicios que ofrecen, sino también la parte

estratégica y gerencial del negocio, siendo muy conscientes de la necesidad de estructurar y fortalecer este aspecto, el cual consideran fundamental para proyectar su organización y hacerla crecer de forma sostenible.

De la experiencia resultante de esa necesidad, el ingreso a la especialización en la UAM, Luis Elberto recuerda el regreso a clases como un momento de mucha "euforia", pues eran muchas las expectativas de aprender, así como la necesidad de conocimiento útil y práctico para aplicar a su compañía.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Luis dice que la institución representa de la mejor forma la palabra "evolución", puesto que es una universidad dinámica que se actualiza, se evalúa y mejora permanentemente, lo cual impacta en la calidad del conocimiento que brinda a sus estudiantes tanto de pregrado como de posgrado.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

El empresario destaca uno de los cursos, en el que aprendió sobre la construcción de indicadores estratégicos del Balanced Scorecard de la compañía. Este trabajo en su momento le dio forma a la planeación estratégica de ICP, que aún sigue vigente y sigue representando el timón organizacional, el cual les permite avanzar, redireccionar, mejorar y actualizar las metas y diversas estrategias para el logro de las mismas.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

No dudaría en hacerlo en temas de finanzas, pues considera que es un tema que tiene demasiada información útil, que cuando no se pone en práctica tiende a irse olvidando.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

2018 ha sido el mejor año para ICP, pues lograron multiplicar sus ventas considerablemente y han logrado fortalecer su empresa tanto en la misión como en la visión, lo cual favorece la proyección organizacional y los retos que se plantean permanentemente en pro del crecimiento y la sostenibilidad.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Finalizando 2013, los socios decidieron estructurar el plan de negocios y presentarse al Fondo Emprender. Después de un arduo trabajo e inversión, recibieron no muy buenas noticias frente a la viabilidad de su negocio. Esto, en lugar de desmotivarlos, los retó a seguir puliendo la estructura del negocio y a mirar nuevos horizontes de financiación y apoyo emprendedor.

Se dedicaron entonces todo 2014 a una fuerte gestión comercial, la cual no mostró resultados en todo el año. Esto los llevó a su primera crisis emprendedora, llegando incluso a la posibilidad de terminar con la empresa, pues Luis Elberto ya no tenía recursos disponibles para mantener a su familia y la coyuntura económica de ICP lo estaba direccionado a la búsqueda de trabajo en alguna organización. Sin embargo, el apoyo moral del equipo, incluyendo sus respectivas familias, les hizo aguantar un poco más.

La espera y la fe valieron la pena, y en diciembre de 2014 recibieron no solo una sino dos excelentes noticias, pues habían sido los ganadores de una licitación en la Universidad Nacional para construir la red de vapor de los laboratorios del programa de Ingeniería Química, a la vez que les

daban el "sí" en Cementos Argos para una consultoría ambiental orientada a la optimización de procesos industriales y la reducción de vertimientos. Durante todo el 2015 se dedicaron a la ejecución de ambos proyectos, y a finales de ese año el segundo socio, Víctor Hugo Soto, también renunció a su empleo para dedicarse por completo a ICP.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Luis resalta la importancia de persistir, insistir y resistir para salir de los momentos difíciles y superarlos.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Todo emprendedor debe poseer resiliencia y apertura al cambio, esta última para favorecer los procesos de transformación. También el cuestionamiento permanente, que permita la evolución y el crecimiento organizacional.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La Especialización en Gerencia de la UAM me abrió los ojos en términos empresariales, mejoró notoriamente la capacidad de estructurar proyectos y potenciar el crecimiento de la empresa. Adquirimos una nueva visión.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Para ambos socios de ICP, la decisión más importante que han tomado en sus vidas es la de ser emprendedores y crear empresa, alejándose de la supuesta estabilidad que brinda un empleo para entrar en la carrera loca de generar sus propios ingresos, crecimiento empresarial y además tener la posibilidad de emplear otras personas.

Por tanto, la renuncia a sus empleos para dedicarse de lleno a ICP lo recuerdan como uno de los momentos más retadores de su vida profesional e incluso familiar, teniendo en cuenta que en este proceso el apoyo de los suyos ha sido fundamental para persistir, insistir y resistir en ese sueño llamado ICP.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Luis considera que repetiría la experiencia de la UAM, así como el tiempo y los recursos invertidos en Manizales Más y ANDI del Futuro. Por otro lado, replantearía la participación en el Fondo Emprender, pues no la considera una experiencia realmente aportante para su empresa.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Este empresario considera que todo trae consigo un aprendizaje. Su respuesta es no.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

El ingeniero hace énfasis en la necesidad de invertir en un buen abogado y un buen contador, ya que normalmente son los principales rubros que los emprendedores suelen castigar al no dedicarle suficiente presupuesto, pues debido a la baja facturación, característica de los negocios nacientes, los emprendedores no consideran importante invertir en esos dos servicios profesionales.

Según el criterio y la experiencia personal de Luis, el abogado y el contador son profesionales indispensables desde el inicio en cualquier emprendimiento, ya que literalmente ahorran dolores de cabeza, además de posibles sobrecostos importantes, asociados especialmente a temas legales de contratación y asuntos tributarios.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

El empresario enfatiza en la necesidad de fortalecer permanentemente las habilidades de planificación organizacional, aspecto imprescindible para que su empresa sea dinámica y abierta al cambio, lo cual favorece su éxito, crecimiento y sostenibilidad.

Mensaje final

El emprendedor, fundador y socio de ICP afirma que no se puede dejar pasar por alto el impulso de emprender, pues definitivamente es algo que cuando se siente, ¡se debe hacer!

Frase para la posteridad

Podemos ser tan grandes como queramos. Solo debemos creer en nosotros mismos y valorar nuestras propias habilidades y capacidades.

ST Ingeniería

Perfil biográfico

Nombre	Christian Vélez Quintero
Fecha de Nacimiento	6 de septiembre de 1978
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero electrónico
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería Electrónica
Año de grado	2005

Perfil empresa

Empresa	Ingeniería S&T. Innovación en Seguridad y Tecnología
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	8 de junio de 2011

Contexto

Circunstancias del entorno

En 2011 la seguridad en empresas o residencial no era algo que se considerara relevante en ciudades medianas como Manizales. Esto contrastaba con los índices de inseguridad del país, que en general son altos.

Por otro lado, Colombia, como país en desarrollo, suele estar atrás en avance tecnológico e implementación de tecnologías. Aplicado al tema de la seguridad, acceder a un sistema de cámaras era un lujo, y algo aún no pensado para las residencias. El futuro inmediato indicó que los sistemas de seguridad no serían un lujo sino más bien una necesidad. Es decir, las empresas en su inventario y planeación deberían incluir la implementación de planes de seguridad. De igual forma las residencias, especialmente la propiedad horizontal.

Los sistemas de detección de incendios también eran desconocidos. Pero como estos sistemas se implementan por ley en Estados Unidos, lo más seguro era que en un futuro cercano de igual forma habría normatividad similar en Colombia. Allí se identificó otra oportunidad.

Económicamente Manizales es una ciudad media con sueldos no muy altos en relación con otras ciudades como Bogotá, Medellín, Barranquilla o Cali. Sin embargo, la ciudad presenta crecimiento en muchas áreas, por ejemplo, el sector comercial.

Al iniciar la empresa en Manizales no se tenía mucha competencia, lo cual ayudó a un cierto nivel de seguridad, y fue un incentivo para la puesta en marcha del proyecto. Aunque en términos generales Manizales es una ciudad segura, el potencial de la empresa se veía más desde la prestación de los servicios ofrecidos a la industria y el comercio.

Descripción histórica

Christian era empleado en una empresa de seguridad de Manizales, donde dio sus primeros pasos en esa área. En determinado momento lo trasladaron a Bogotá, lo cual no estaba en sus planes ni deseos. Como no había opción, su alternativa fue renunciar al empleo y buscar sus propios horizontes.

En cualquier caso, según Christian, “no todos nacen para ser empleados ni todos nacen para ser empresarios”. Como él se incluye entre quienes sí llegaron al mundo para lo segundo, su inquietud principal era si podía hacer de una mejor manera las cosas de las que ya estaba apropiado. Por ejemplo, es destacable que la visión a futuro sobre las alarmas de incendios fue sugerida por el jefe de la empresa en la que trabajó.

El inicio de la empresa fue difícil, especialmente en lo relativo a pasar de tener un sueldo fijo a la incertidumbre de tener o no contratos y dinero para inversión y, lo más importante, para vivir. Tomar esa decisión de renuncia al empleo fue difícil; pero Christian comenta con orgullo que el apoyo de su esposa fue determinante para avanzar, pues ella trabajaba y asumiría por el momento los gastos mientras la empresa alcanzaba cifras positivas.

Como es lógico, inicialmente en nómina solo aparecía Christian, quien contrataba a dos técnicos por prestación de servicios. Así se manejó la empresa los primeros dos años y medio de existencia, con contratos iniciales pequeños en cuantía pero valiosos en experiencia. Los primeros contratos provinieron de clientes de la empresa a la cual Christian había renunciado. Las empresas pioneras en abrirle las puertas fueron Efigas y Colombit.

La empresa inició en casa con la intención de bajar costos fijos. Los equipos llegaban a la casa y desde allí se hacía la logística. A medida que la necesidad obligó, se fue pensando en un espacio más adecuado. Solo en 2017 se logró tener un espacio para los empleados.

La inversión fue tal que Christian vendió todo lo que tenía, incluso su vehículo. Para rematar, en ese tiempo la esposa de Christian estaba en embarazo, lo cual supuso más bien una motivación adicional para trabajar duro y no decaer en la mitad del camino. En palabras de Christian: "Es un camino que uno tiene que correr y recorrer para valorar lo que se tiene. Solo uno sabe el esfuerzo y el sacrificio que hay que hacer para llegar hasta donde se encuentra en el momento".

En el tercer año su esposa entró a hacer parte de la nómina de la empresa, Christian comenta que fue de mucha ayuda, sobre todo para poner orden. En 2019 ya tenían cuatro personas fijas, además de cuatro técnicos, un comercial, un contador y una publicista por prestación de servicios.

Dado que inicialmente eran pequeños, comenzaron por el sector residencial. Sin embargo, detectaron no solo la necesidad de crecer, sino que además en este sector solo se compran las cámaras y el sistema, y en general no había proceso de posventa. En el caso industrial se requiere del mantenimiento, y esto lo tienen las empresas estipulado en su plan de inversión anual. De esa forma la empresa descubrió que su finalidad es instalar, crecer y mantener. Este fue el enfoque real de la empresa.

Linea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Desde la Universidad quería ser un poco independiente económicamente. Christian vivía en Chinchiná y estudiaba en la UAM en horario nocturno. Su padre lo esperaba para regresar a Chinchiná en la noche después de clases, y como eran varias las personas que vivían en ese municipio, Christian usaba el carro del papá como transporte colectivo. Así empezó a detectar una vena de emprendedor. Había otros indicios de ese gen: como era muy bueno en dibujo y hay gente que no tiene esa destreza, él se trasnochaba haciendo planchas y cobraba por ello.

La vena empresarial fue heredada de sus abuelos maternos, que tenían su propio negocio. Su mamá también tuvo la experiencia, su papá lo intentó, y él siguió en la secuencia.

¿Por qué inicia la empresa?

Por la necesidad de independencia económica, por la búsqueda de ser empleador, tener una empresa y dirigirla. Por el aprendizaje que había adquirido previamente y la intención de hacerlo mejor.

¿Cómo identificó la oportunidad?

El inconformismo que sentía Christian en su empleo lo llevó a plantearse la idea de hacer las cosas de una mejor manera. Su principal inconformismo era por el trato que recibía del jefe, quien en general no decía las cosas de la mejor manera, y esto le daba vueltas en la cabeza. El mayor aprendizaje en esta dirección fue que si en algún momento él fuera el jefe, no sería como ese.

Christian reflexionó que un jefe convencional puede aprovechar circunstancias como que la gente requiere trabajar para vivir, y por ello los empleados pueden llegar a aguantar incluso sus malos tratos.

Esta situación, que nunca compartió, motivó a Christian a renunciar y formar su propia empresa.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El problema era el tema de la seguridad, cómo manejarlo por medio de cámaras, redes, etc. La implementación y el mantenimiento de estos sistemas.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Christian reconoce que actualmente hay mucha competencia. Su empresa trata de ofrecer un servicio muy integral. El lema: hacer las cosas bien hechas desde el principio, de forma que los clientes por el voz a voz los referencien, ya que la publicidad de la empresa es poca. Así han crecido como empresa.

Otro ítem relevante es la atención al cliente y el servicio posventa. No es la venta y ya, es estar pendientes de que todos los productos funcionen de la manera adecuada, lo cual les da garantía a los clientes de la seriedad de la empresa pues, independientemente del precio, siempre responden por el producto.

Un elemento adicional es que la empresa siempre promueve la capacitación, ya que continuamente hay nuevas versiones de los productos. Además, el cliente consulta en la red los productos y busca otros nuevos. Esta dinámica obliga a que se deba estar al tanto de todo para saber si pueden o no ofrecer soluciones.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Después de hablar con otros compañeros que también tienen empresas, han llegado a la conclusión de que la UAM está enfocada en generar profesionales que tengan un compromiso más con la práctica, con el quehacer, con desarrollar a partir de lo que ya está, en lugar de con el componente meramente teórico. Es precisamente esa visión práctica de la Universidad lo que lleva al egresado a tener un enfoque diferente. Este es un elemento diferenciador importante. “El aplicar lleva las personas a emprender”, indica Christian.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Recuerda mucho que en su generación tuvieron profesores muy buenos. Eran motivadores que invitaban a los estudiantes a estar ahí, trabajando en las nuevas perspectivas de la ingeniería electrónica. Destaca a los docentes Rubén Flórez, Carlos Cortés y Carlos Murillo.

Christian recuerda que su título de grado en 2005 es con honores y su tesis fue laureada. Consistió en el desarrollo del laboratorio de potencia, que permitió hacer las prácticas de la materia para cursos posteriores. La Universidad claramente realizó una inversión en el desarrollo de este trabajo.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Desarrollo. Ve el desarrollo en el tiempo, la Universidad ha evolucionado, cambiado. “Si fue posible estudiar en las instalaciones que se tenían, estudiar ahora en la UAM debe ser magnífico”, dice.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Sin duda, Circuitos.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Circuitos por su alto componente práctico. Recuerda además los retos y rápidos en ingeniería. Esto ayuda a desarrollar la creatividad.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento en cuanto a clientes es precisamente conseguir un cliente nuevo, lo cual es importante, pues implica crecimiento. Independientemente del proyecto siempre se le pone la misma dedicación, ya que esto ayuda a un flujo de caja, y por la responsabilidad adquirida con las personas que trabajan en la empresa.

El proyecto más grande ha sido con el Centro Comercial Fundadores, un proyecto en cuatro etapas anuales, de las cuales se han ejecutado tres. Con jabonerías Hada también se realizó un contrato grande.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Los primeros años tienen como reto el darse a conocer. Por fortuna siempre año por año han crecido. El momento más difícil es precisamente abrir puertas y saber levantarse ante la negativa. No todos los proyectos se venden y se debe tener conciencia de ello.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Con perseverancia. Resulta difícil perseverar, tocar puertas, y que nadie conozca la empresa. La forma de verlo desde una óptica positiva es tener presente que para llegar a donde se quiere es necesario afrontar las dificultades, empezar. La perseverancia es la clave.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Mente abierta a la oportunidad, al cambio. Habilidad de ver la oportunidad de negocio. Christian indica que se debe ser recatado al abrir un negocio.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La Universidad provee algunas de las herramientas, los primeros pasos, lo cual no es para todo el mundo. Los trabajos prácticos, de desarrollo, ayudaron mucho como primeros pasos.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Renunciar, lo cual no es fácil. Sobre todo porque no se sabe a qué se enfrentarán. De hecho, cada año es un nuevo reto.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Volvería a crear la empresa, ya que le cambió la vida. Christian pregona que la empresa es un proyecto de vida de todos como equipo de trabajo. Insiste en que las personas desde que no hagan algo mal o quieran irse, allí estarán trabajando si se sienten cómodas. Este empresario intenta hacer todo lo contrario a quien fuera su jefe: en su empresa promueve un manejo de personal digno y correcto. Añade Christian que parte del éxito de la empresa es la flexibilidad.

¿Qué evitaría? En el inicio de la empresa eran tres personas, pero una de ellas se quedó en su trabajo anterior y las otras dos formaron la sociedad. Sin embargo, no hubo buena relación comercial como socios, y esta sociedad duró ocho meses. De esto aprendió, y aunque no se trata de evitar sociedades, sí lo estudiaría muy a fondo antes de tomar decisiones que involucren asociarse.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No hay arrepentimientos.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Primero, perseverar. No rendirse ante el fracaso, ante el primer no, ante la primera puerta cerrada en la cara. La idea es precisamente aprender del error y del fracaso, y tal vez esa es la idea del emprendimiento: aprender, evaluar y sacar lo positivo de cada circunstancia. Mucho empeño.

Otro consejo: que conozcan muy bien lo que están haciendo. No meterse con algo que no se conoce; si detecta una oportunidad de negocio, estudiar primero de qué se trata. Christian cree que muchos fracasos de empresas se dan porque la gente se involucra en proyectos que no conoce.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Christian considera como defecto personal la falta de organización. Todo lo deja a la memoria y puede olvidar algún cliente, una cita, etc. El consejo se lo daría en el momento de crear la empresa.

Mensaje final

El apoyo de su esposa, de los amigos y de la familia ha sido fundamental. Un mal consejo de una persona cercana puede no ser la mejor idea, puesto que puede ser determinante. Sin embargo, unas buenas palabras en el momento adecuado pueden ayudar mucho.

Frase para la posteridad

No todos nacimos para ser empresarios, no todos nacimos para ser empleados.

Irish Pub



Perfil biográfico

Nombre	Juan Pablo Arbeláez López
Fecha de Nacimiento	25 de octubre 1981
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Economista empresarial DT Fútbol
Programa UAM del que es graduado	Economía Empresarial
Año de grado	2005

Perfil empresa

Empresa	Pub y Co. Inversiones S.A.S. Hometown Irish Pub
Cargo Ocupado	Representante legal y gerente
Sector Económico	Entretenimiento Bares y restaurantes
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	29 de octubre de 2009

Contexto

Circunstancias del entorno

Transcurría 2009. Juan Pablo Arbeláez López, actual gerente del Hometown Irish Pub, decidió apostarle, junto con su hermano y otros dos amigos, a un modelo de negocio hasta el momento inexistente en Manizales y el Eje Cafetero. Inspirados en los mejores pubs australianos, nació la idea de crear en esta ciudad un espacio único, donde un grupo de amigos pudiera disfrutar de buena comida y una cerveza fría sin preocuparse por el alto volumen de una buena música.

Descripción histórica

Justo después de haber llegado de Australia, Carlos Andrés Arbeláez y Jorge Mario Toro decidieron materializar la idea de negocio que ambos identificaron en su paso por ese país, donde se encontraban estudiando inglés. Para ello invitaron a dos personas, Juan Pablo Arbeláez (hermano de Carlos Andrés), quien se desempeñaba como gerente deportivo del equipo de fútbol de la ciudad, y Michel Montero (amigo de infancia de

Carlos y Juan Pablo). Para ese momento, no existía en el Eje Cafetero algo similar, pues la única referencia al respecto en Colombia era Bogotá Beer Company (BBC).

Dos meses y una semana después de la inauguración del Irish Pub, este grupo de empresarios se vería enfrentado al reto más grande que se les hubiera podido presentar: la inversión inicial fue cerca del triple de lo presupuestado. La infraestructura del lugar se había deteriorado por un mal diseño en la remodelación de un establecimiento de salsa que había en la parte de abajo, lo cual ponía en riesgo no solo la inversión sino vidas humanas.

Decidieron entonces mudarse temporalmente al barrio Milán, pero para ello era necesario incluir un nuevo socio. Año y medio después, ya con el local en El Cable reconstruido, volvieron al sector sin cerrar el local de Milán. Era momento de ensayar con dos sedes.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Solo tres meses después de haber iniciado a trabajar en las oficinas de un importante grupo empresarial de la ciudad, Carlos Andrés renunció, pues estar detrás de un escritorio no era lo suyo. Decidió entonces emprender y crear empresa. Recurrió a Jorge Mario, Michel y su hermano Juan Pablo, quien sería su apoyo más grande en este proceso.

¿Por qué inicia la empresa?

Tras la renuncia a su empleo, en la mente de Carlos y de su hermano ya se incubaba la idea de un bar tipo pub. Optaron entonces por iniciar a vender cultura cervecera, entretenimiento y deportes en vivo, acompañados de buena música. ¡La idea era ganadora y se tenía la certeza que iba a ser un éxito!

¿Cómo identificó la oportunidad?

Estando en Australia, Carlos Andrés y Jorge Mario identificaron un modelo de negocio que les llamó la atención. Al regresar a Colombia lo compartieron con Juan Pablo y comenzaron a pensar en cómo sería. Encontraron que en ese momento en Manizales no existía un lugar que vendiera cerveza artesanal, que los lugares de rumba eran muy similares y que no había una oferta diferente. Inspirados en el Bar de Moe de los Simpson y aplicando consejos y técnicas que veían en Bar Rescue (reality televisivo sobre el tema), fueron dándole forma a lo que hoy es un punto de encuentro reconocido entre los manizaleños.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La rumba en Manizales era siempre igual. Se buscaba crear un espacio donde se generaran experiencias que pudieran ser recordadas. Algo fuera de lo común en un formato distinto.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Darles a las personas una experiencia alrededor de la música, la comida, la bebida, el ambiente y los deportes en un espacio tipo pub irlandés.

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendió en la UAM?

La UAM generó un gran impacto en lo que hoy es Hometown Irish Pub. Tres de sus cuatro fundadores tienen sello UAM. Eso sin mencionar la calidad de los profesores, quienes incluso después de haberse graduado los seguían apoyando.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los dos primeros semestres fueron como unas vacaciones para Juan Pablo; su sueño en ese momento era convertirse en director técnico de fútbol. Entonces recibió el mejor consejo que su padre le pudo haber dado: "Yo pensé que usted era más inteligente, haga lo que quiera". Esta frase se quedó grabada en su memoria para siempre, y por la cual hoy le está sumamente agradecido.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Familia. "Nunca me sentí como un código", afirma.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Emprendimiento con Juan Manuel, tal vez porque en un principio era un poco reacio a creer. Aún recuerda profesores con ejercicios prácticos que lo llevaban a salir de su zona de confort. Así mismo, recuerda con gran agrado las clases con Ricardo Chica, Germán Rojas y Óscar Guevara.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Juan Pablo tiene un gran gusto por la economía. Le gusta estar atento y al tanto de lo que sucede en el mundo. Por ello, la materia que más le gustaría volver a cursar sería Historia Económica; "más por cultura general".

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Retos hay todos días. Cómo atraer, retener y entretener más clientes. Ser siempre la primera opción.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Enero de 2010 fue el momento para pensar si seguir y contraer más deudas para lograr salvar el negocio, o definitivamente darse por vencidos y repartir las cosas de la cocina. En quince días tenían que buscar un nuevo local, sin venta alguna, y los bancos y las obligaciones respirándoles en la nuca. Fue una carrera contra el tiempo en la que primó la lucha disponibilidad vs. gusto.

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

Fueron más las ganas de salir adelante que la frustración. Era momento de buscar más ayuda, y sus padres les dieron una mano en este cometido. Encontraron también un nuevo socio y, finalmente, un local que se ajustaba a lo que ellos querían.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Sin lugar a dudas un empresario debe tener un alto nivel de tolerancia a la frustración y mucho aguante. "Eres el responsable de la empresa y lo que pase con ella, pero hay que saber separar las cosas y no llevarse eso para la casa", sentencia.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

"Sí. Como seres humanos nos formamos desde pequeños", dice. Su paso por el colegio, la UAM y su vida en San Andrés lo llevaron a entender la diferencia que hay entre ser un trabajador y ser un emprendedor.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

La dirección técnica de fútbol siempre fue el sueño de Juan Pablo. Siendo tan solo un niño se vio enfrentado a decidir si continuar sus estudios de economía o irse a Buenos Aires a perseguir su sueño. Al final, terminó su carrera como economista UAM el 30 de marzo de 2005, pero el 1 de abril de ese mismo año ya estaba en Buenos Aires listo a iniciar su carrera como DT.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, que haría y qué evitaría?

Todo lo haría igual, todo fue un acierto, aun cuando las cosas no salieron como se esperaban. Si bien la base de todo es su carrera como economista empresarial, Juan Pablo tiene la fortuna de relacionar todo con sus conocimientos sobre fútbol.

Evitaría meterse en una sociedad donde no se le mete la ficha a lo que se quiere lograr. "Si la empresa con la que usted sueña depende de usted, concéntrese en una sola cosa. El abarcar muchas cosas puede terminar mal", dice.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Uno de los muchos emprendimientos de Juan Pablo fue una ferretería en Pereira. Visto hoy, no haberle apostado a ese negocio resultó una mejor opción.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

"Si no conoce el negocio, no se meta". Eso limita su capacidad de respuesta y la forma de calcular el riesgo.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

En el momento que decida iniciar con un emprendimiento, calcule si tiene la capacidad financiera para seguir apostando, porque no siempre es suficiente con el presupuesto inicial.

Mensaje final

"No somos el fiel reflejo de lo que se vive en la UAM. Durante los primeros semestres fui muy relajado hasta que pensé: 'Será que así va a ser mi vida?'. Uno es el dueño de su propio destino, pero cada paso que doy es relacionado con la UAM", dice Juan Pablo.

Frase para la posteridad

La vida nunca es justa, pero da revanchas.

Kommit

KOMMIT

Perfil biográfico

Nombre	Luis Felipe Hurtado
Fecha de Nacimiento	14 de agosto de 1979
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería de Sistemas
Año de grado	2003

Perfil empresa

Empresa	Kommit
Cargo Ocupado	Director
Sector Económico	Desarrollo – Outsourcing
Tamaño	Pequeña empresa
Fecha de fundación	2009

Contexto

Circunstancias del entorno

Al graduarse en 2003 como ingeniero de sistemas y trabajar para otros, Luis Felipe empezó a buscar otra oportunidad, no por desagrado o desazón sino por el desarrollo del modelo emprendedor. Como empleado se sentía incómodo consigo mismo. Vivía en Medellín, se transportaba en buseta y la rutina era compleja. Ganaba muy poco, pero no tenía una necesidad apremiante de generar dinero. No era que estuviera mal, pero a nivel personal se percibía estancado.

No tenía responsabilidad, estaba soltero y sin hijos, y eso permite hacer más fácil lanzarse al emprendimiento. Luis Felipe vivía con su hermana, y sus padres les seguían ayudando. Él se fue para Bogotá y asegura que aprendió “a domar esa ciudad”.

Para emprender tuvo dos motivaciones principales: “Tuve una necesidad innata de no tragar entero, siempre iba más allá; incluso con el tiempo algunos de los profesores me hacían saber eso, porque yo preguntaba el porqué de las cosas, cómo funcionaban los vectores, por qué funciona eso; el no tragarme los sapos y no masticarlos. Lo segundo fue una serie de necesidades personales: en ese momento de mi vida estaba inconforme trabajando como empleado, no era feliz”, relata Luis Felipe.

Descripción histórica

La ruta fue Bogotá – Medellín, y en esa ciudad empezó a trabajar como independiente. Al iniciar la idea de negocio no tenía ni computador, pues se le habían metido al apartamento y se lo robaron. En su casa se habían presentado problemas económicos y debía asumir responsabilidades. “Cuando me decidí a emprender ya los inconvenientes en mi casa habían mejorado, entonces pude pensar mejor”, dice.

Así lo narra Luis Felipe: “Todo empezó porque un compañero de trabajo me dijo un día hace quince años: ‘Renuncio porque me voy a trabajar a la casa’. Él decía que una empresa de afuera lo había contratado para trabajar desde la casa y yo me dije: ‘Si este tipo pudo, yo puedo’. Lo primero que identifiqué es que debía hablar inglés; aún sigo estudiando inglés. Con esto surgieron muchas posibilidades, pero siempre era la pregunta de ‘¿qué hago?’. Empecé a aprender lenguajes de programación raros, con la capacidad de ser autodidacta”.

Como no tenía computador, decidió quedarse en el trabajo después de las 6:00 pm hasta las 10:00 pm estudiando, leyendo. Todos los documentos eran en otro idioma. Luis Felipe lo describe: “Como a los seis meses me dije: ‘Yo tengo un conocimiento de este lenguaje nuevo y puedo chatear

Línea de tiempo



en inglés, al menos sostener un chat en inglés técnico'. Le dije a un compañero del trabajo que me abriera un puerto (no era posible chatear sin puerto). Le dije que me pusiera un horario porque tenía una entrevista de trabajo, que era secreto. El compañero me ayudó, empecé a buscar en internet empresas que quisieran contratarme; resultó una empresa y esta me dio la oportunidad ya para irme a trabajar a la casa".

Con el paso del tiempo, Luis Felipe reflexiona: "Si este compañero no me hubiera hecho el favor, todavía estaría trabajando en esa empresa. Creo que algunos de mis compañeros siguieron trabajando allí. Imagínese uno 15 años aburrido".

Ese detalle le hace recordar que "uno siempre debe tener vínculos y asociaciones". Y otro aprendizaje fuerte es que no es cierto que un empresario no tenga jefes, pues pasa de tener uno como empleado a N cantidad de jefes, porque cada cliente es un jefe.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

La oportunidad como empresario me la brindó la DIAN, porque con el cliente que empecé a trabajar yo era freelance. Pedí plata prestada para comprar un computador, no tenía internet en la casa. Uno pagaba \$20.000 por una tarjeta de internet y el acceso no era como es ahora. Para bajar un programa tú te demorabas toda una noche. Era un contexto diferente.

Después de trabajar con este cliente durante un año, me dijo que necesitaba a alguien como yo, y le dije: "Puedo conseguir a alguien bueno y lo pulo yo a partir de las necesidades. El empresario me dijo que sí. Conseguí una chica y le dije que le pagaba 4 dólares y el señor me pagaba 5 dólares. Me ganaba 20% por cada hora de trabajo de los programadores. Después necesité otros, hasta llegar a cuatro. Todo me lo pagaban a mi cuenta y yo les pagaba a mis colaboradores. Toda esa plata me estaba entrando como ingreso, y la DIAN llegó y me dijo que debía tributar porque estaba recibiendo ingresos que superaban los límites. Allí aprendí la lección.

Como el cliente era de Estados Unidos, yo analicé que "el cuento era allá". Mi papá en ese tiempo vivía en ese país y le pedí que averiguara cómo se creaba una empresa allá, desde Colombia. Desde eso, hace más o menos 10 años, está creada en Estados Unidos.

Hacer negocios es muy fácil con los americanos. Ellos tienen una economía preparada para los libres negocios. Desde que concibieron ese país permitieron que los empresarios se movieran con libertad. Sin necesidad de usted ser residente o ciudadano, puede tener una empresa. Lo importante es pagar los impuestos.

¿Por qué inicia la empresa?

Para que naciera la empresa el principal ingrediente fue la relación de oferta y demanda. Yo tengo algo que alguien necesita, la demanda es de captar buenos desarrolladores. No fue un mercado al que hubo que meterle mucha cabeza. Ahora hay una demanda mucho más alta por estos desarrolladores a partir de unos nuevos lenguajes de programación.

¿Cómo identificó la oportunidad?

La oportunidad me costó a partir del estudio. Aprender inglés, sacrificarme, prepararme para poder responder incipientemente a esas necesidades del mercado. Fue un proceso de adaptación personal.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El problema que buscaba desarrollar era un tema netamente egoísta: necesitaba resolver mi necesidad personal. Pero ahora con el tiempo me doy cuenta de que el tema es mucho más profundo, no solo desde la oferta y demanda sino de traer oportunidades para Colombia, porque los desarrolladores colombianos no podíamos trabajar allá. Trabajar con rusos, con norteamericanos, ¿por qué no poder hacer eso?

En retrospectiva, creo que tiene mucho más fondo, porque la reflexión es: yo contrato la persona, le pago mientras aprende y se aumenta su potencial. Y el tema más de fondo era: ¿por qué no traernos ese dinero

para Colombia?, traernos el dinero de Asia para las ciudades intermedias. Las personas con talento se van para las ciudades principales, yo pienso a la inversa: ¿por qué tienen que irse? ¿Por qué no se quedan en su ciudad haciendo lo que les gusta y para lo que son buenos?

Otro asunto es la modalidad del teletrabajo. Yo les digo a muchos empresarios que es importante que los colaboradores no necesariamente tengan que ir a la empresa. Pueden trabajar donde quieran, no tenerlos que vigilar. Con esto se potencializa la idea de negocio.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Mi propuesta de valor la descubrí después. En Estados Unidos contratar trabajo desde Latinoamérica no era tan común. Para ellos era más fácil en China, Rusia o países europeos. No fui el único con empresa de freelancers desde Latinoamérica. Una de las oportunidades fue la zona horaria: antes a ellos les tocaba adaptarse a las diferencias horarias con los europeos y asiáticos, mientras la diferencia con los latinoamericanos era máximo de dos horas.

Otro es la cultura, ya que se desarrolla una afinidad cultural, en organización, laboral, zona horaria, modales. Eso después se convirtió en un término: "Near out but not so far", contratar por fuera pero no tan lejos; más cerca geográfica y culturalmente.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Ser generalista considero que ha sido una ventaja en el proceso de la formación. Lo que más me impacto de la formación de UAM fue la parte teórica. Cuando salí de la carrera lo hice frustrado, con un mar de conocimiento de dos centímetros de profundidad. Con ese mar de conocimiento como fundamentación teórica, logro captar qué es lo importante. Eso nos ha servido mucho para marcar diferencia. Las otras propuestas de los proveedores de otros lados eran muy especializadas, nosotros nos podemos adaptar a lo que necesita el usuario.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los profesores Mauricio Alba; Gonzalo, un matemático muy bueno, fumaba Pielroja en clase, mis compañeros y yo pensábamos que era un estudiante eterno en la Universidad. Era un profesor que si uno se distraía ya estaba el tablero lleno. Carlos Rueda, un profesor muy bueno; él se fue para Estados Unidos. Los profesores fueron determinantes.

No tenía plata para salir a rumbear. El acceso a las fiestas era caro. A mí la carrera me la pago la mitad el Ictex y la otra mitad "a ponchera con la familia".

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Caldas. La UAM es muy caldense. En la época en la que estuve, resaltaban mucho la región.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Casi todas, porque son muy generalistas. Las clases de Bases de Datos, con el profesor Juan Carlos Londoño, fueron claves. Las clases de Inteligencia Artificial de hace 20 años, nada que ver con las de ahora. Eso es lindo, esas bases siguen vigentes.

El lenguaje de programación que yo utilicé para hacer mi trabajo de grado fue el que aprendí en la clase de Inteligencia Artificial, denominado el paradigma funcional, y sigue vigente. Basado en el lenguaje matemático que aún es moderno y se retomó en la actualidad en Kommit, aún se capacita y se desarrolló este modelo que aprendí en la UAM. Lo que uno vive en la Universidad le marca el resto de la vida, rotundamente.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

La materia que me gustaría volver a ver es la de Matemáticas Discretas, que fueron dos y son fundamentales para la computación. Yo perdí Electrónica Digital, una materia bonita y fácil, porque estaba muy enamorado de una muchacha; esa me gustaría volverla hacer. Estadística, Probabilidad...

En este momento de la vida, del proyecto de la gerencia, considero que también es importante profundizar en la toma de decisiones, con la nariz y con datos estadísticos. Ahorita en las empresas, en las universidades y en la sociedad en general están muy intensos con el tema del emprendimiento; entonces brindar también otras herramientas enfocadas hacia la profesión: que el emprendimiento sea una herramienta, pero siempre el principal enfoque es la empresa.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento es ahora. No tanto por caja, tenemos caja. De pronto el número en caja nos ha permitido entender en qué estamos, la empresa está capitalizándose en 2019. En reuniones anteriores fue significativo porque se estaba preguntando cómo se encuentra la empresa, por qué hacemos lo que hacemos, cual es la razón de ser. La empresa tiene un norte claro; podemos encontrar "las piernas" que nos van a llevar durante los próximos 20 años.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Fue el 2016, con la pérdida de 150.000 dólares con un cuento de emprendimiento. Literal, se fueron por el caño, pero queda aprendizaje. Fue una época difícil, que repercutió en 2017 y 2018. En 2018 un cliente grande nos dejó de pagar. Golpe tras golpe.

Esto también es mucho de aguantar, dialogar con los clientes. Prefiero tenerlos de amigos y que vayan pagando, a generar un pleito. A fin de 2018 a esa empresa le ingresó un dinero y nos empezó a pagar.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Con aprendizajes. Toca llorar en la casa en las noches, pero hay que mostrar fuerza en la empresa y empujarse las lágrimas. El camino del emprendedor es un camino plagado de problemas. Uno se debe volverse pasional con su empresa, con las cosas que le duelen a uno. No hacer cosas irresponsables, siempre estar enfocado en la empresa.

El gran esfuerzo después de los momentos difíciles es que al otro día hay que levantarse a seguir luchándola. Hay que proteger la gente que está en la empresa. En un momento complejo hay que tener una contingencia para apoyar a los colaboradores; siempre tener un plan: si se acaba la empresa, se tienen tres meses de nómina. Hay amigos que tienen hasta 40 meses, pero nosotros les garantizamos tres meses para que puedan buscar otro empleo.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Una innata y otra que hay que desarrollar: la innata es la capacidad de riesgo, y la otra es la resiliencia. Uno debe tener cierta capacidad de riesgo y tolerancia. Si este mes no me llegó plata, qué va a pasar.

Hay que desarrollar muchas habilidades sociales y dejar el ego, que a largo plazo es el peor enemigo del empresario. Cuando el empresario muere, lo entierran como a cualquier otra persona. Yo considero que se debe dejar algo bueno para este mundo, dejar huella en los otros. Dejar el ego, pensar en el otro, qué voy a dejar aquí cuando me vaya, qué le voy a dejar al resto del mundo, no solo a mis hijos.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Las materias que denominamos 'costura' para mí fueron muy importantes: Literatura, Epistemología, Lectoescritura. Estas materias son claves universales para poder desarrollar otra visión del mundo, incluir otros componentes. Las materias complementarias o macrocurriculares marcan la diferencia en los profesionales. Lo que uno aprende en la Universidad es muy clave de manera general.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Ha sido intermitente: cuando he dejado los vicios; pararse uno afuera de sí mismo y darse cuenta de que hay elementos que deben parar. Dejar el celular y enfocarme mucho más en la lectura. Cultivar hábitos mucho más saludables.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Si pudiera empezar de nuevo, me gustaría busca un mentor que me ayudara a entenderme.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No me arrepiento de nada.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que sean un poquito más rebeldes, que no se traguen los sapos enteros, que no se dejen enredar, que cuestionen a todo el mundo, que sean las ovejas negras en la generación de las ideas de negocio. Que hagan las cosas diferentes; todo el mundo les va a decir que 'así no es'. Muchos amigos me comentaban que yo levantaba el tapete y encontraba una idea de negocio. A mí me a funciona ser rebelde.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Que se ensucie más, que pruebe el pantano. Que se salga un poquito del contexto, que aprenda cosas diferentes, habilidades para la vida. Que aprendiera algún oficio que es tan necesario; hasta ahora lo he hecho bien con sacrificio, pero, 'qué pasa si...'. Uno debe tener alguna reserva, un arte. Aprender otras cosas.

Mensaje final

La definición Kommit: nos definimos como "una empresa que desarrolla talentos. Invertimos en el talento de las personas para ponerlos a trabajar en entorno internacionales". En 2018 descubrimos que lo más importante es potencializar los talentos de los programadores. Tenemos 25 colaboradores actualmente. Se ha tenido oficina, pero no se considera un elemento fundamental.

A la gente hay que identificarle para qué sirve y cuál es su naturaleza, qué tipo de inteligencia tiene. Por ejemplo, yo no tengo inteligencia deportiva ni física. Si me dedicara a las actividades físicas, me sentiría frustrado.

El emprendedor debe tener espíritu para el emprendimiento. Debe apostar, debe perder algo, debe arriesgar. Yo he estado metido en el tema, he perdido mucha plata con el tema del emprendimiento, y le digo a la gente que debe empezar desde abajo, como con una tienda de barrio, y cuando esa tienda le esté dando a fin de mes hablamos, por ejemplo, de la venta de cosméticos. Ponga el negocio más pequeño que usted se imagine, y cuando ese negocio le dé plata a fin de mes, sabremos si no es perder el tiempo.

No creo mucho en el crecimiento de las empresas de manera grande y rápida. Las ideas de negocio deben generar dinero a fin de mes. Yo prefiero 20 usuarios y 20 clientes identificando cuánto puedo invertir, pago lo que debo e identifico cuánto es mi ganancia. Lo más importante es tomar decisiones: invierto, me arriesgo o me puedo asociar. Las empresas deben sostenerse ganar plata por ellas solitas. Le creo más a la señora que tiene un puesto de arepas y gana plata todos los días, que al otro con una empresa grande pero no da plata.

Frase para la posteridad

Cómo se van a morir sin... tirarse en paracaídas, bucear, tener un hijo, escribir un libro. Vivan, porque esto se acaba rápido. Hagan cosas.

Madeco



Perfil biográfico

Nombre	Alfredo Botero Jaramillo
Fecha de Nacimiento	28 de septiembre de 1966
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Economista empresarial
Programa UAM del que es graduado	Economía Empresarial
Año de grado	1990

Perfil empresa

Empresa	Madeco
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Agroindustria
Tamaño	Mediana
Fecha de fundación	Abril de 1995

Contexto

Circunstancias del entorno

Transcurría la presidencia de Ernesto Samper. El país vivía una situación difícil con el proceso 8.000 (el ingreso de dineros del narcotráfico a la campaña presidencial ganadora), el auge del narcotráfico y una economía con altas tasas de informalidad.

La empresa surgió en 1994 a partir del inicio de negociaciones con Herragro, que demandó unas muestras de chasis de madera para carretillas. Con este producto se inició la empresa. "Acudí a un señor propietario de depósito de maderas, a quien conocí en la época de mi trabajo en la Corporación Financiera de Caldas; este señor me relacionó con el propietario de una fábrica de muebles ubicada en la vía antigua a Chinchiná. Con ellos contraté unas muestras para Herragro", relata el economista empresarial Alfredo Botero Jaramillo, egresado UAM y propietario de Madeco.

Descripción histórica

Posteriormente, el mismo cliente hizo una solicitud de una cantidad importante del producto, lo que definitivamente permitió el despegue de la empresa, y que a su vez implicó la necesidad de conseguir maquinaria y equipos para aumentar la producción.

Hacia 1996 se logró la adquisición de maquinaria a una empresa pequeña en Barranquilla, el aserradero Covalanga, que estaba en quiebra y disponía de equipos propios para el proceso de aserrío. Adicionalmente, ese año se compró el lote donde en la actualidad funciona la empresa, y en el mismo año el papá de Alfredo aceptó ser socio, con un aporte de \$5 millones, útiles para fortalecer el capital de trabajo.

Entre 1996 y 2000 Madeco inició la fabricación de nuevos productos, no solo para Herragro, sino también para Incolma, Bellota y otras industrias de Manizales y el Eje Cafetero. Existía la inquietud por la fabricación de estibas, pues la ley en Colombia estableció la obligatoriedad de estos implementos para exportar o importar. "Para ello visité Colombit y detecté

Línea de tiempo



fallas en su taller de carpintería; asumí el riesgo de producirles con base en pedido, gané confianza y reputación con las nuevas empresas”, relata Alfredo. Así se fueron consolidando en la empresa dos líneas de producto: cabos y estibas.

En 2003 la esposa de Alfredo, Marcela, graduada de Economía Empresarial de la UAM, ingresó a trabajar en Madeco para aportar con sus amplios conocimientos en los asuntos financieros y administrativos.

Fundamentalmente por la informalidad en ese mercado, luego llegó una competencia fuerte en el mercado de estibas, que ofrecía precios más reducidos. Y en 2005 se produjo una ley que obligó a la certificación NIMF 15, reglamentando el tratamiento de maderas utilizadas para el proceso de comercio exterior: todas las maderas debían ser tratadas fitosanitariamente. Este escenario encareció el costo de producción de estibas, pero redujo la competencia informal, resultando positivo para la empresa.

Otro hito fue comenzar la compra con plantaciones de madera. En 2006, dado el aumento de la demanda de madera, Madeco se enfocó en comprar vuelos forestales para asegurar precios y calidad. La empresa Luker les vendió madera, con lo cual tuvieron reputación. “Nos llamaron y nos ofrecieron comprar el vuelo forestal ubicado en el sector de Cementos Caldas. Compramos esas plantaciones, logrando así una integración vertical del negocio”, narra Alfredo.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Aproveché unas circunstancias que se me fueron presentando. En calidad de gerente de Mercadeo de la Corporación Financiera de Caldas, ayudaba a poner recursos para las empresas. Para ello se debe investigar qué empresas hay en la región, qué necesitan, cuál es la viabilidad del proyecto de inversión.

El gerente de la Corporación Financiera me hizo el ofrecimiento de trabajar en Bogotá, pero no deseaba ir a trabajar a esa ciudad; además, ya tenía en mente la idea de emprendimiento. Le solicité a mi padre una orientación y le comuniqué que quería renunciar para desarrollar mi emprendimiento. Hablé con el gerente y le comuniqué mi propósito de montar industria, rechazando así la propuesta de trasladarme a Bogotá.

¿Por qué inicia la empresa?

Al conocer muchas empresas, identifiqué que Manizales tenía déficit de empresas de proveeduría. Siendo esta una ciudad industrial, este sector compraba en otras ciudades y me pregunté: ¿Por qué no montar una empresa de proveeduría?

¿Cómo identificó la oportunidad?

Pude conocer que los proveedores de madera de Herragro venían de Cali y Medellín. Me gustó el producto de la madera, y pensé que se podía hacer en Manizales. Contacté una persona propietaria de un depósito de maderas en el centro de Manizales, a quien conocí por mi labor profesional en la Corporación Financiera de Caldas, para que me explicara sobre el funcionamiento y las características del negocio de maderas.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Los proveedores de madera eran de otras ciudades.

¿Cuál es su propuesta de valor?

Nuestra propuesta de valor se ha centrado en el cumplimiento y la calidad.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La formación recibida en la Universidad en el programa de Economía Empresarial nos inculcó el sello emprendedor. Por esto quería “emprender y emprender”.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

En la UAM se tuvieron decanos y profesores de Economía Empresarial que tenían experiencia en el área y nos inculcaron el espíritu emprendedor. Las clases de Economía, con el análisis de las diferentes variables como inflación, tasa de interés, tasa de cambio, me motivaron para estudiar y relacionarlas con el área de mercadeo y comercialización.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

La Universidad Autónoma ha sido mi segunda casa. La educación brindada, las bases otorgadas por la Universidad me formaron como persona integral con un espíritu empresarial.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Recuerdo la exigencia de los profesores Pío, Chávez y Hermelinda en materias como las matemáticas, los cálculos y Estadística. También el profesor Diego Navarro, con sus grandes conocimientos en finanzas, así como los catedráticos empresarios

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Me gustaría volver a la Universidad a estudiar mercadeo.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El momento en que se reglamenta el tema de las estibas para el proceso de comercio exterior, pues eso hace que las empresas valoren la formalidad de la nuestra y al eliminar la competencia que no cumple la reglamentación, nuestro mercado se vuelve más estable.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

El momento más difícil de la empresa fue el comienzo. Cuando mi padre se animó a ser socio, con su respaldo me brindó la motivación moral y económica, pero al momento de su muerte se constituyó en la situación más difícil.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Ante las circunstancias que rodearon la época posterior a la muerte de mi padre, encontré las soluciones y superé las dificultades dialogando con otras personas, buscando consejos y orientaciones.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Un empresario tiene que tener muchas ganas.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Sin la Universidad yo no tendría empresa, porque la mayoría sueña con trabajar para grandes empresas. A nosotros nos enseñaron a crear empleo

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Una de las decisiones más importantes fue cuando tomé la determinación de renunciar al trabajo en la Corporación Financiera de Caldas, en el contexto de una promoción profesional para Bogotá. Para tomar esta decisión me motivó el deseo enorme de ser empresario, y muy especialmente los consejos y el apoyo de mi padre.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Tuvimos un reto en el marco de una misión comercial a Querétaro (México), a la cual viajé invitado por la Cámara de Comercio de Manizales. Pero al llegar a esa ciudad me di cuenta de que la misión estaba centrada en el sector metalmecánico y para nada en el sector de madera. Sentí que había perdido el tiempo.

No obstante, estando en México y desde el hotel donde me hospedaba, inicié una búsqueda en páginas amarillas de posibles clientes en el sector de mi empresa, especialmente demandantes de cabos de madera. Encontré dos empresas: Urrea Herramientas Profesionales y Carretillas de México S.A., la primera ubicada en Guadalajara. Me recibieron en esta empresa y concretamos negocios con cabos de madera y herramientas metálicas, una oportunidad también para Herragro. Estos negocios duraron varios años, hasta que con la revaluación profunda del peso nuestra rentabilidad asociada a exportación disminuyó. Se perdieron esos clientes mexicanos por la coyuntura económica.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

De cada decisión hemos aprendido.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Es importante estudiar, no conformarse solo con el pregrado. Es necesario e importante seguir estudiando, posgrados, leer, informarse sobre la coyuntura económica nacional e internacional. Leer permite aprender y conocer diferentes perspectivas, como la economía, el mercadeo.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Es importante la historia, conocer los casos exitosos y no tan exitosos. Las aulas de clase permiten estos escenarios.

Mensaje final

Nunca olvidarlo: dejar perder un cliente es nunca recuperarlo.

Frase para la posteridad

Hecho de pura madera.

Malab



Perfil biográfico

Nombre	Juan Camilo Barreto Alvarán
Fecha de Nacimiento	27 de diciembre de 1997
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Gastrónomo (soñador)
Programa UAM del que es graduado	Artes culinarias y Gastronomía
Año de grado	2017

Perfil empresa

Empresa	Malab, Desarrollo Gastronómico
Cargo Ocupado	Propietario, director
Sector Económico	Agroindustrial, Educación, Alimentos
Tamaño	Unipersonal, famiempresa
Fecha de fundación	2016

Contexto

Circunstancias del entorno

Malab Desarrollo Gastronómico nació en la Universidad Autónoma de Manizales cuando Juan Camilo cursaba en su formación en Artes Culinarias y Gastronomía la asignatura Cocina Saludable, impartida en ese entonces (2014) por la profesora Marcela Jaramillo García. Gracias a su gestión pudo conocer de primera mano cómo era en realidad el proceso inicial en la producción de alimentos: el cultivo.

Como continuidad a la maravillosa experiencia de descubrir los orígenes de los alimentos, Juan Camilo propuso a la docente diseñar y ejecutar el proyecto de la huerta en la Universidad, de manera que los estudiantes pudieran con sus propias manos moldear el futuro de la alimentación.

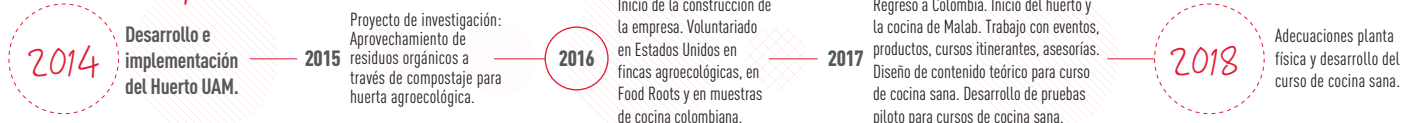
En 2015, luego de ponerse en marcha la huerta en la que alumnos de diferentes semestres empezaron a sembrar, en el marco de la materia de Procesos de Investigación, con el profesor León Sigifredo Ciro Ríos, se inició un proyecto enfocado en relacionar el tema de la cocina con el de la siembra y el manejo de los residuos. Este proyecto se vio fuertemente impulsado por la labor desarrollada por el Jardín Botánico de la Universidad de Caldas con el mercado agroecológico, con la red campesinos y productores de alimentos y, por supuesto, con la labor de su director, José Humberto Gallego, y todo su equipo de trabajo.

Descripción histórica

En 2016 Marcela y Juan Camilo, los soñadores de una posible empresa que propendiera por un desarrollo gastronómico, viajaron a Estados Unidos para un voluntariado en unas granjas ecológicas al descubrimiento del funcionamiento de plantas y métodos de reciclaje, y al desarrollo de diferentes actividades relacionadas con temas de alimentación a cargo de entidades como Food Roots. En esta experiencia pudieron realizar muestras sobre las cocinas colombianas en algunos mercados de agricultores y además cenas colombianas centros de arte.

Desde el 1 de enero de 2017, cuando regresaron a Colombia, experimentaron con los cultivos, impulsados por el fuerte lazo que las familias compartían con la tierra. En este proceso, que se mantuvo en crecimiento, se respetaron la semilla y las prácticas llevadas a cabo en el huerto, como compostar, trabajar en armonía con los ciclos naturales y sin agroquímicos, llevando registros que posteriormente permitieron diseñar talleres para compartir en instancias educativas, con el objeto de visualizar la gastronomía como un ciclo en el que todos podemos ser partícipes.

Línea de tiempo



A la par, Malab brindaba servicios de alimentación en empresas, asesorías, capacitaciones, cursos y desarrollo de productos alimenticios que nutrían enormemente el posicionamiento de la empresa.

En educación se realizaron pruebas piloto con niños de la Fundación Niños de los Andes, desarrollando actividades que luego les permitieron ofrecer a la comunidad cursos en los que se integraba la siembra como parte fundamental del acto de cocinar, y también la clasificación de los residuos al terminar las labores.

En 2018 se inició una modificación en la planta física de Malab para poder ejecutar el ciclo planteado: sembrar-cocinar-compostar, y ampliaron el área de cultivo pensando en realizar talleres no solo con niños sino con adultos, empresas, restaurantes, cocineros y otros, en los que se mostraría un método más integral y responsable en la enseñanza de todo lo relacionado con la alimentación. Una vez la planta física se puso a punto, se realizaron cursos personalizados de alimentación, que complementaban el desarrollo y posicionamiento de otros productos.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Salir al medio y encontrar trabajo es lo habitual, pero nuestra línea está en desarrollo y no encontrábamos ninguna empresa que se adecuara a nuestra visión completa. Por ello decidimos entre Marcela y yo empezar a proponer un modelo.

¿Por qué inicia la empresa?

No fue muy fácil unir todos los puntos que queríamos. El viaje a Estados Unidos nos amplió mucho las perspectivas, pues vimos la oportunidad de observar las experiencias que ellos tuvieron en el desarrollo de una alimentación más responsable y dar una mirada diferente, teniendo en cuenta la realidad de nuestro país.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Veníamos indagando en nuestro desarrollo personal, explorando, no buscando solamente rendimiento económico, sino visibilizando que todos tenemos poder con la forma de comprar, de alimentarnos, de divertirnos. Además, no queríamos ser empleados sino seguir detrás de nuestros sueños creando nuestra empresa.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El principal problema a solucionar básicamente era y es de educación y toma de conciencia: del cultivo y la obtención de los alimentos depende mucho el futuro del planeta y el género humano.

En el concepto de alimentación responsable la clave es mirar de dónde viene la comida, que no es de un supermercado ni una plaza, antes de comprarla y consumirla. Se nos dificulta por la falta de visibilidad que se tiene en muchas ocasiones desde el campo. Es decir, hay una línea divisoria entre quienes siembran y quienes compran. Esa línea invisible nos está costando mucho. Está muy bien preparar comida deliciosa con cualquier ingrediente, pero hoy en día es diferente saber de dónde viene el alimento y ser además responsables con el manejo de los residuos.

Otra cuestión era la adecuación y siembra del terreno. Siendo coherentes con nuestra visión, tener un sitio donde desarrollar futuros talleres era primordial. Además, el diseño de estos talleres y la conformación de un portafolio de servicios para ofrecer al público, a instituciones educativas, empresas. Por último, cocinar con un concepto de alimentación responsable, visibilizar al campesino y poner en valor su trabajo, imprescindible para el sector de alimentos, y propender por el correcto manejo de los residuos.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

El tema experiencial y vivencial acerca de todo lo que cada uno tiene que ver con la alimentación, desde una buena comida hasta la responsabilidad de trabajar en conjunto con los productores. El aprendizaje que debemos desarrollar para el cuidado de la naturaleza, del planeta y de nosotros mismos, las buenas prácticas relacionadas con el alimento.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

El tema de la proyección. Definitivamente, el impacto de Marcela Jaramillo García y sus clases de Cocina Saludable, su compromiso, su pasión, la coherencia de su discurso, la capacidad que vi en ella de materializar sus sueños con el logro de la huerta, por poner un ejemplo, para mí fue el inicio de una visión diferente. Anclándolo al tema de gastronomía, la receptividad de la UAM a estos temas del huerto, del compostaje, se han venido dando como un proyecto de investigación y un foco de atención y personificación por medio de la academia.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Me marcaron mucho las salidas, las visitas, conocer todos los lugares que narran un poco de historia, de cultura, de vida. Son lugares que transportan a otras dimensiones de la cocina y, a su vez, adentran más en su esencia, sus raíces.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Excelencia.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Cocina Saludable, por el enfoque que le daba Marcela, por su pasión, su coherencia, por su discurso muy bien conceptualizado. Uno puede aprender a preparar un plato gustoso y sano y está bien, y más si uno lo prepara; pero lo que queda es la receta, la técnica, la historia, la parte artística, su desarrollo y su recordación, lo que de alguna manera nos puede llevar al cambio.

Debemos entender distinto la labor de la gastronomía, y todos los que conocimos a Marcela integramos en nuestra vida y en nuestro discurso que un profesional no solo cocina, sino que se relaciona con el alimento y lo hace responsable y amorosamente.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Cocinas Colombianas. Me gustaría volver a verla porque siento que debemos trabajar todos en conjunto por nuestras tradiciones, sabores. Por el giro que se le dio en el programa, quisiera cursarla otra vez. Tengo mucho por aprender de este tema.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

A comienzos de 2018, cuando se iniciaron los cursos personalizados de Cocina Sana, constatamos que el diseño estaba bien logrado, funcionaba y era muy valorado por los clientes.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

El fallecimiento de mi profesora, mi socia, mi compañera de luchas y de sueños, mi amiga, mi maestra de vida, mi esposa, Marcela Jaramillo García.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Estoy en lucha. Hay cosas en la vida que jamás serán superadas. Estoy viviendo el proceso que ha afectado mucho la dinámica de Malab, pero su memoria, sus enseñanzas, su compromiso, su pasión y su amor estarán siempre pronunciándose.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

La resiliencia. El camino de emprender y de la vida no es fácil, tiene muchos tropiezos, pero todos son aprendizajes. Uno aprende es cuando se equivoca, no cuando lo hace bien.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Sí, el aprendizaje en la UAM es integral. Además, brinda diversas herramientas, programas y ayudas que fortalecen a las personas y los procesos.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Atreverme, experimentar, conocer... es allí donde vemos lo que aún no está escrito, donde dinamizamos, donde jugamos, donde somos.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

El camino no es fácil, siempre hay tropiezos, pero uno no tiene poder de decisión sobre las dificultades que se van a presentar. En mi caso, no podría haberlas previsto. Lo importante es persistir detrás de un sueño, detrás de ese algo que nos hace despertar, movernos, con convicción y compromiso.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Yo soy más de la línea de ver la lección sobre las circunstancias, sobre lo que nos acontece. En cierta medida, lo importante es aprender.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Mi consejo: perseverancia, convicción, hay que desarrollar los temas, hay que trabajarlos. Si está esa chispa, está la voluntad, el compromiso.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Donde está el goce está la vida. Cuidado, que se esfuma...

Mensaje final

La parte humana, el servir, el aportar y el construir. Se puede crear empresa y generar mucha ganancia para nosotros y nuestro entorno o destruir y contaminar a costa de todo.

Hay que tener responsabilidad social, que el emprendimiento les aporte a las personas, a los grupos humanos, al territorio, y no olvidar la gratitud: sin el apoyo de la Universidad Autónoma a la huerta y al programa de residuos, sin la pasantía a España, el voluntariado en Estados Unidos, sin la ayuda de los padres de Marcela y los míos siempre presentes, apoyándonos amorosa e irrestrictamente en nuestros emprendimientos, este sueño no se hubiera podido materializar. Sin Marcela Jaramillo García, quien siempre seguirá con nosotros y en nosotros, tampoco. Emprender es un trabajo en equipo que necesita siempre del apoyo de los otros.

Frase para la posteridad

Los residuos juntos son basura, separados son recursos.



MecaniCAD

Perfil biográfico

Nombre	Jhon Edison Ceballos Montoya
Fecha de Nacimiento	15 de noviembre de 1982
Lugar de Nacimiento	Ingeniero industrial
Profesión	Ingeniería Industrial
Programa UAM del que es graduado	Economía Empresarial
Año de grado	2009

Perfil empresa

Empresa	MecaniCAD S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente - Fundador
Sector Económico	Servicios a la industria
Tamaño	-
Fecha de fundación	26 de marzo de 2010

Contexto

Circunstancias del entorno

La idea surgió en el aula de clases en 2008, con el reto específico de crear una idea de negocio y simular su desarrollo en el marco de la materia de Emprendimiento, con el requisito de presentar un plan de negocios. Jhon hizo el trabajo creando una posible empresa de ingeniería que prestase servicios de mejora en equipos y desarrollo de nuevos procesos a la industria, aprovechando su experiencia simultánea como colaborador de la empresa Buencafé Liofilizado en Chinchiná, en la que se desempeñaba en funciones de ingeniería que desde ya marcaban su perfil profesional y su gran pasión.

Junto con dos compañeros más que también se desempeñaban en industrias de la región, estructuraron la iniciativa MecaniCAD como requisito académico. No obstante, con la sensación de que este proyecto iría más allá y sería la mejor forma de impactar el mundo.

En el proceso de validación de la idea, Jhon la presentó a sus jefes en la empresa y estos se mostraron muy interesados, subrayando la

importancia de la idea de MecaniCAD en la necesidad de transformación y el futuro de las empresas en Colombia.

Para los jóvenes emprendedores se abría la oportunidad de demostrar la calidad del talento local en procesos de ingeniería y ayudar a crecer las empresas. Pero, aunque los clientes se mostraban interesados, no contaban con portafolio de servicios ni propuestas estructuradas que les permitieran crecer. Esta situación les invitó a crear sus primeros portafolios y material de ventas, pero sus compañeros decidieron hacerse a un lado y continuar con sus trabajos habituales y proyectos de vida. Para Jhon la empresa MecaniCAD iba a constituirse poco tiempo después en su proyecto de vida.

Descripción histórica

Repartiendo su tiempo entre Café Buendía y la naciente MecaniCAD, a Jhon le dieron una de las más hermosas noticias de su vida: iba a ser padre. Esto cambió totalmente su forma de pensar y de administrar su tiempo y pasiones. Ahora debía pensar en su hijo y en la no negociable necesidad de

Línea de tiempo



estar cerca de él. Jhon renunció a Café Buendía, dejando una gran empresa y unas muy buenas relaciones producto de su buen trabajo.

Era entonces el momento de dedicarse a su hijo, y el medio perfecto era MecaniCAD. El negocio comenzó a crecer y sus clientes le llevaron a formalizarse. El 13 de marzo de 2010 nació su hijo, y el 26 del mismo mes la empresa se constituyó en la Cámara de Comercio.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Poder valorar y llevar su experiencia fuera del ámbito personal, en el trabajo que hacía, le permitió pensar en la posibilidad de impactar de mejor manera al mundo.

¿Por qué inicia la empresa?

La empresa nació en el aula de clase en su estado inicial, pero definitivamente el nacimiento de su primer hijo fue el mayor impulso a la formalización y focalización en el negocio que es hoy.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Mediante la validación de la oferta en empresas locales, que visionaban la importancia de los productos de ingeniería, la empresa entendió que es posible crear valor para las industrias mediante proyectos que aporten a una mayor productividad mediante la optimización de tecnología, procesos y distribución. Más adelante en la historia de la empresa, la optimización del recurso energético y la mitigación de los impactos ambientales serían nuevas líneas del portafolio MecaniCAD.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Realizar cambios en la tecnología y en la lógica de los procesos que les permitieran a las empresas ser más competitivas.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

MecaniCAD es un equipo apasionado por la ingeniería que integra el conocimiento y la tecnología para que las empresas puedan encontrar un equilibrio económico, social y ambiental.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La UAM le permite al empresario ver el conocimiento avanzado como fuente de desarrollo y le crea la inquietud de por qué se aplica con la frecuencia e intensidad que se necesita. Era particularmente llamativa la razón por la cual el conocimiento iba más adelantado que la realidad de las empresas.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los compañeros de la UAM, el networking y el estudio de noche, todos con experiencias laborales diferentes, solucionaban problemas, respuestas y demás sobre la base de experiencias empresariales y laborales significativas.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Crecimiento profesional y personal.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Emprendimiento, porque origina todo. Y en lo técnico le gustaban Resistencia de Materiales y Procesos Industriales.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Estadística, por lo importante que resulta el análisis, control y crecimiento de las empresas.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Considera que fue en el año 2017, en el que la empresa logró un equilibrio en el equipo de trabajo, los proyectos, caja y clientes, lo que permitió que se generara un ambiente de trabajo muy agradable.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En agosto de 2014 y junio de 2018, cuando hubo crisis por baja en las ventas. Esto implica incertidumbre y preocupaciones frente a las responsabilidades con empleados, las familias y los clientes.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Es un tema de valentía, de no dejarse derrotar, entender que siempre hay algo que tengo que hacer y decisiones importantes por tomar.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Saber comunicar y vender son las habilidades que todo gran empresario debe tener.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La UAM ayuda a la formación de muchas cosas y estructuras de su vida, pero empresarialmente Jhon considera que la experiencia, en cada acierto y error, le han ido enseñando.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Dejar la estabilidad de su trabajo y los beneficios laborales a cambio de la incertidumbre y la adrenalina de ser emprendedor.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Lo que haría sería arriesgarse más rápido, dar el paso antes. Lo que evitaría sería tener un perfil tan conservador y de bajo perfil.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Casarse con una sola empresa como cliente, que así sea muy grande, lo pone en riesgo mayor.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Siempre hay que tener un propósito firme para hacer algo, porque es lo único que no te dejará caer cuando las cosas se pongan difíciles.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Recuerda el propósito siempre.... ¡nunca lo olvides!

Mensaje final

El orgullo de ver en el mundo un producto tuyo y referentes que se vuelven un sueño y una fuente de inspiración, volver a ellos y reconocer el camino transitado, es muy emocionante.

Frase para la posteridad

Emprender es la mejor forma de demostrar la pasión por cumplir mis sueños y hacer realidad los sueños de los clientes.

OCB Centro Odontológico

Perfil biográfico

Nombre	Olga Celeny Becerra Herrera
Fecha de Nacimiento	Mayo 24 de 1961
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Odontóloga
Programa UAM del que es graduada	Odontología
Año de grado	1987

Perfil empresa

Empresa	OCB Odontología Estética Ortodoncia S.A.S.
Cargo Ocupado	Coordinadora
Sector Económico	Salud
Tamaño	Pequeño
Fecha de fundación	1987

Contexto

Circunstancias del entorno

Aunque el sueño de Olga Celeny Becerra Herrera era ser arquitecta, su madre le recomendó que fuera odontóloga, ya que ella y los abuelos eran dentistas en los pueblos de Caldas.

Desde antes de graduarse de odontóloga UAM, Olga tenía la idea de superar el entorno de los odontólogos que trabajaban en consultorios pequeños, oscuros y en compañía de una auxiliar que parecía de mal genio a toda hora.

Descripción histórica

La empresa inició 1987 cuando Olga se graduó de odontóloga y se puso como propósito estudiar una especialización y dos diplomados por año para mantenerse actualizada, propósito que se ha cumplido satisfactoriamente.

El Centro Odontológico OCB se ha venido fortaleciendo en compañía de su esposo Fredy, egresado de pregrado y posgraduado UAM, que es el gerente; y de sus hijos Sandra, odontóloga UAM; Daniel, odontólogo UAM, y Manuela, estudiante de Odontología UAM. Una familia unida en el emprendimiento, todos con el sello de la Universidad.

Fiel a su idea inicial, Olga se propuso tener consultorios amplios, blancos y con unidades en serie, para que las auxiliares fueran preparando al paciente que pasa de unidad a unidad, y prestar así un servicio integral con calidad, calidez e innovación.

La infraestructura del centro fue creciendo y ahora tienen servicios complementarios, con un hotel al frente y un ecohotel para ofrecerle al cliente nacional o extranjero un mejor servicio y estar en el panorama del turismo en salud.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Todo se dio desde los inicios cuando me convertí en odontóloga y en compañía de mi esposo en la parte administrativa. Mis hijos siguieron mis pasos, y así desempeñaba el papel como madre y profesional. Ellos desde muy pequeños me acompañaban en el consultorio con sus uniformes. Aunque no podían tocar nada, siempre se sentían parte del consultorio.

¿Por qué inicia la empresa?

Parte de la necesidad de dar un excelente servicio a los pacientes con espacios amplios, iluminados y con un recurso humano amable y ofreciendo una gran sonrisa.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Desde el momento que decidimos innovar, y se innova aprendiendo algo más todos los días, siempre estudiando. Empezamos a atender pacientes procedentes de otros países y vimos la oportunidad de unir el centro odontológico con los hoteles. Fue como una idea de proyecto que complementara el centro odontológico, que fuera rentable y que fuera mejorado día a día, haciendo parte del turismo en salud, innovando en cómo se vende el servicio, el manejo de las redes, la seguridad, ofreciendo una mejor propuesta de estadía a los usuarios.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Ofrecer un buen servicio con calidad, calidez e innovación en espacios amplios e iluminados, es la columna vertebral del Centro Odontológico OCB.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Nunca dejar de estudiar, actualizarse constantemente. El aprendizaje es lo más importante, y la clave es saber algo diferente a los demás, ser más competitivos, tener calidad e innovación. Mantener la continuidad de los profesionales, para que cada día se pueda ofrecer un mejor servicio.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La práctica, las bases y la formación académica. Tener siempre un consecutivo para construir el mundo laboral, buscando siempre capacitarse y mantenerse actualizado. La Universidad Autónoma de Manizales nos enseñó a estudiar.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

El edificio del Sacatín botando agua, con esas aulas que creo que los estudiantes de ahora no recibirían clase en ellas, sin áreas comunes, el anfiteatro ni les cuento. El examen siempre nos tocaba en el aula máxima. Nos tocó la transformación de una empresa, porque la Universidad Autónoma de Manizales es una empresa, la cual siempre ha estado preocupándose cada día por ser mejor en infraestructura, en tener los mejores profesores.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Integralidad, familia.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Para Olga, "los docentes que se tenían en la época eran los mejores, en todo el sentido de la palabra. Desde Anatomía, Endodoncia con Marco Aurelio, hasta Rehabilitación, nosotros fuimos privilegiados con los docentes que tuvimos".

Por su parte, para el ingeniero Fredy era Cálculo, que la dictaba un profesor de la Universidad Nacional y que en la UAM era contratista. "Recuerdo que le decían Tranquilo de apellido Acevedo; él nos enseñó que un profesor de matemáticas es como un vendedor: si vende más es muy bueno. También en la especialización recuerdo a Marcela y profesores de Medellín, que eran excelentes profesores y profesionales. También un profesor que murió hace poco muy joven. Solo me queda decir que eran excelentes en todo. En mi concepto, algo que tiene la UAM es que se ha rodeado de profesionales de excelente calidad".

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Sería tener dos carreras paralelas. Pienso que la parte contable es fundamental.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

La posibilidad de enviar a un hijo al extranjero con los costos que eso conlleva; de poder seguir estudiando, con los costos que también conlleva; tener más de 20 personas trabajando directamente con el centro odontológico; tener un grupo de profesionales especializados que quieren estar trabajando con nosotros como aliados, y cantidad de pacientes sin convenios con empresas, todo es particular. Eso denota que se están haciendo bien las cosas.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Durante un tiempo en la empresa se estaba haciendo un robo de una cantidad importante de dinero, casi dejándonos en la quiebra y con una situación económica difícil. Esto nos permitió tomar decisiones para salir adelante. Mi esposo Fredy renunció al Sena para tomar la riendas del consultorio. En ese entonces compramos plantas de gasolina por la crisis de los apagones que se estaban presentando en el país, dejamos la sede de la 23 por el motivo de estar cerrada. Iniciamos con otra sede y esta crisis nos permitió levantarnos y seguir adelante, ya que teníamos nombre financiero, crédito.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Unión familiar y la integridad, que son constantes siempre.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Capacidad de estar leyendo el mundo. Tiene que ser muy holístico; escuchar a todos, desde las empresas más grandes hasta las más pequeñas. Leer sobre la economía, que siempre esta cambiante; actualizarse constantemente y saber qué está pasando en el entorno, en el mundo.

Constancia y disciplina, y saber que uno no se enriquece de la noche a la mañana. Eso no existe, todos tratan de salir de la universidad y dicen que quieren tener un consultorio como el que tenemos, pero nosotros lo hemos logrado después de 32 años ganando una imagen profesional, con una rentabilidad adecuada, y esto solo lo da la experiencia, y los nuevos empresarios en el área lo quieren tener en un mes o en un año.

Otra cualidad es la de estar dispuesto a trabajar en cualquier época del año, Semana Santa, Navidad; abrir así no tenga pacientes y trabajar con honestidad y tener la seguridad de hacer un trabajo bien hecho.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Sí, estamos muy agradecidos con la Universidad Autónoma ya que con excelentes decanos, unas directivas comprometidas y en constante mejoramiento y unos excelentes docentes, nos permitió tener el mejor de los ejemplos.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Pasar de la casa de habitación y convertirla en un hotel patrocinado por el centro odontológico. Ante las adversidades no podemos darnos por vencidos, fortaleciendo, reinventando, estudiando e innovando día a día para marcar la diferencia.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Aprender algo diferente a los demás, dedicar más tiempo a estudiar, ya que nos dedicarnos más a producir y no a estudiar. Para los profesionales que salen de salud, la parte administrativa es muy importante y es básico para la creación de empresa. Se observan falencias y se recomienda a las universidades y facultades que brinden un poco más de bases administrativas, como lo hicieron con una segunda lengua, que me parece que fue algo muy acertado para que el día de mañana sepan qué hacer.

La honestidad, los costos, las rutas académicas son importantes para hacer esta construcción, y se logra buscando el tutor para tener el acompañamiento en el proceso. Una de las falencias que es necesario solucionar es dar la oportunidad de la diversificación en cuanto a las personas que desean realizar estudios por fuera y cursar un programa en la Universidad.

Creación de la academia con la empresa: me pareció algo muy interesante cuando estuve en Francia. Aprovechamiento de Manizales Más, negocios internacionales, mercadeo, emprendimiento, desarrollo humano y opciones de apoyo.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No evitaríamos los errores, ya que de ellos hemos aprendido.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

La constancia es lo más importante. Leer de todo: de cultura, economía, ser como un radar.

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

La unión, formar junta directiva con una parte externa y que la empresa no desaparezca.

Mensaje final

Este momento tan chévere, esta época tan linda de la empresa, como mamá tener toda la familia a mi lado. En esta época de las comunicaciones, aprovechamiento de cursos y de aprendizaje continuo, y la unión familiar.

Frase para la posteridad

Agradecer a las personas que están al lado, la calidez que utilizamos hacia los demás.

Capacidad de recibir las cosas buenas y las cosas malas. Saberlas afrontar sin dejarse afectar.

Resiliencia.

Origen

Laboratorio de Diseños Industriales

Perfil biográfico

Nombre	Jairo Alberto Cano Valencia
Fecha de Nacimiento	12 de abril de 1972
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	2004

Perfil empresa

Empresa	Origen – Laboratorio de diseño industrial S.A.S.
Cargo Ocupado	Director General
Sector Económico	Industrial manufacturero
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	2004

Contexto

Circunstancias del entorno

Cuando estaba terminando su proceso de formación como diseñador industrial, murió el padre de Jairo Alberto Cano, lo que conllevó asumir las responsabilidades del negocio familiar. En el año 2000 cambió de actividad laboral, lo cual lo llevó a trabajar proyectos de vehículos biomecánicos.

El aire comprimido es una energía que se considera muy costosa. Identificando las principales fuentes de energía en la industria, son la energía eléctrica, el aire comprimido, el gas y el agua en sus diferentes estados.

Por su costo y su uso ineficiente en las empresas, tradicionalmente el mercado no reconocía el aire comprimido como una fuente de energía de primera línea para su aprovechamiento. En el momento en el que se ofertan servicios de calidad en el área, la industria en general se identificó como un mercado potencial.

Descripción histórica

En 2002 Jairo inició su relación laboral con una empresa de compresores, a la cual renunció en 2004 para dedicarse a Origen, empresa que surgió del deseo de volver al diseño, regresar a los inicios y realizar procesos

que le permitieran generar innovación a partir del diseño como la base de sus desarrollos.

La empresa inicialmente desarrolló su trabajo en el mundo publicitario: piezas gráficas, estructuras de exhibición, stands, portapendones, sistemas de señalización. De manera paralela se inició el trabajo con sistemas neumáticos, redes de aire comprimido y su diseño, cálculo y montaje, así como diversas aplicaciones en la industria a través de sistemas de distribución de aire, teniendo en cuenta la experiencia adquirida en sus empleos anteriores.

Se observó una evolución y crecimiento gracias a la articulación y el fortalecimiento de sistemas estructurales flexibles con la integración de redes de aire comprimido, que permitían optimizar las fuentes energéticas propias de cada organización.

Las estructuras industriales y sistemas constructivos flexibles y libres de soldadura para la implementación del sistema de gestión Lean Manufacturing en la creación de estaciones de trabajo o unidades productivas versátiles, con la incorporación de redes de aire comprimido, han abierto nuevos espacios de trabajo en un mercado que cada día busca la optimización de costos y procesos.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Por la necesidad de generar ingresos con un énfasis en retornar al diseño como eje articulador de su práctica profesional.

¿Por qué inicia la empresa?

Por los aprendizajes acumulados en el proceso de formación de Jairo como diseñador industrial y en la experiencia laboral a lo largo de diez años en diferentes actividades profesionales, en los temas de maquinaria pesada, procesos industriales y los aportes del diseño industrial.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Al sintetizar las experiencias y los conocimientos adquiridos, Jairo generó unas habilidades específicas que le permitieron identificar una necesidad latente en el mercado, que no estaba siendo satisfecha. En el sector industrial, buscar personal calificado para la prestación de servicios en un área tecnológica tan especializada normalmente obligaba a traer extranjeros, lo cual generaba problemas de costos y de atención en posventa. Origen procuró dar respuesta a esta necesidad a partir de sus fortalezas, pues podía ofrecer un contacto directo y oportuno con el cliente.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Potencializar el uso de energía basada en sistemas de aire comprimido para la optimización de procesos y espacios de trabajo.

¿Cuál es su propuesta de valor?

La implementación de tecnologías propias, sintetizando en las soluciones propuestas factores como aplicación de redes de aire comprimido, mecánica y estructuras industriales, haciendo uso de la lógica, la investigación y la experimentación.

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendió en la UAM?

La formación recibida en la Universidad fue fundamental. Jairo resalta el reto que en su momento asumió la UAM al abrir el programa de Diseño Industrial, ya que cuando ingresó al programa pertenecía a la tercera cohorte y desde ese momento y hasta la actualidad el campo del diseñador industrial ha sido muy complejo por la falta de conocimiento de la industria en general acerca del potencial que un diseñador industrial puede aportar en cada organización.

El diseño industrial nos permite a partir de un proceso lógico, de investigación y experimentación, llegar a soluciones materiales o de servicios para diferentes necesidades.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los compañeros, los trabajos de taller y los trabajos en grupo.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Pionera.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Talleres de Diseño, por el trabajo que se desarrolla en acompañamiento de los docentes. Se basa en un proceso de sensibilización frente al contexto, al entorno, en cómo los cinco sentidos se despiertan y nos permiten leer e interpretar el mundo de una manera diferente a cualquier otra persona.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Geometría, Física Aplicada, Química y Materiales y Procesos. Y las asignaturas de destrezas manuales, reconociendo el riesgo de un machucón. Así no todos los estudiantes se identifiquen con el trabajo directo con los materiales, será un campo de acción fundamental en el desarrollo de su actividad profesional.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento de Origen se ha visto en diferentes momentos, en especial cuando se han podido entregar proyectos significativos. Como hace dos años, cuando se pudo entregar una planta para el ensamblaje de motos. El trabajo con las ensambladoras de motos lo he podido disfrutar mucho.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

El momento actual ha sido complejo, pero sin susto.

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

El año pasado por el momento político que el país vivió, se dio una parálisis del sector industrial, y la estrategia que se estableció fue centrarse en el diseño y desarrollo de productos propios, incorporando proyectos alrededor de energía solar y sistemas de ingravidez, que nos permitirán ofertar nuevos productos a nuestros clientes.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Ser buen administrador. Hay momentos en que el proceso creativo requiere mayor inversión de tiempo, pero una buena administración, orden y aseo son fundamentales.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Si, en los primeros semestres el programa cambió mi manera de ver el mundo. Es como que una parte se hubiera encendido, y modificó la manera como se aborda cada proyecto.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Todos los días hay que tomar decisiones importantes. Cada día tiene su afán y es necesario afrontar cada decisión en su momento.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, que haría y qué evitaría?

Fortalecería los procesos administrativos. Evitaría estar cerca de gente negativa; de personas que cuando se desmayan, en lugar de volver en sí, vuelven en no. El oficio del diseñador industrial me lleva a ser positivo, me lleva a creer y ser capaz.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Trabajar con premisas fundamentales, inspirarse en los orientales: la disciplina, el orden, el aseo, estar pendientes del detalle. El detalle marca la diferencia. Para ser emprendedor es imposible serlo de 8 a 12 y de 2 a 6.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Fui muy loco y eso me llevó a dejar pasar oportunidades, y también otras aparecen. No me arrepiento de nada, lo que estoy es preparado para seguir aprendiendo, para aprender de cada situación. Cada día llega con su dificultad y con su norte.

Mensaje final

El diseño es una actividad sensible, donde no hay cuadrícula, no hay fórmula. Me parece que la creatividad no se enseña, pero sí se puede despertar y potencializar. La experimentación es fundamental para el desarrollo de la actividad profesional. Ser auténtico, ser profesional.

Frase para la posteridad

Nosotros somos un país en vía de desarrollo, y como profesionales debemos ser consecuentes con el entorno en el que estamos, con el colombiano que vive difícil. Con nuestra actividad profesional podemos ayudar bastante a mejorar las condiciones de vida de la gente que no tiene acceso a la energía, al agua. Tenemos que trabajar para el que la tiene difícil.

Papa Crunch



Perfil biográfico

Nombre	Felipe López Henao
Fecha de Nacimiento	29 de octubre de 1988
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	2010

Perfil empresa

Empresa	Papa Crunch
Cargo Ocupado	Dueño y fundador
Sector Económico	Restaurantes
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	Agosto de 2014

Contexto

Circunstancias del entorno

Papa Crunch es una iniciativa que brinda una experiencia gastronómica con una intervención creativa. Ofrece diferentes preparaciones y combinaciones de ingredientes sobre una base de papas, con la combinación de diseño, colores, aromas y sabores, para la creación de platos delicioso y diversos que se adecuan a cualquier paladar.

Descripción histórica

Era el año 2014 y Felipe se encontraba laborando como diseñador industrial en una empresa reconocida del país. Debido al desarrollo de este trabajo, que era por proyectos y periodos, tenía unos intervalos sin ingresos y con varios espacios de tiempo disponibles. "Eran momentos en los que quedaba con las manos cruzadas", manifiesta el emprendedor.

En vista de esta situación, Felipe decidió crear una alternativa a su trabajo profesional que le permitiera generar recursos económicos en estos periodos. Así nació Papa Crunch.

A medida que el negocio crecía, Felipe tuvo la oportunidad de combinar durante año y medio su trabajo como diseñador y su rol como empresario, pero llegó el momento en que Papa Crunch demandaba mucho tiempo, recursos y trabajo. Además, ya era una empresa que le podía brindar una estabilidad económica. Se retiró entonces del trabajo en el que se desempeñó por cuatro años, y empezó a utilizar sus conocimientos de diseño en la construcción y el fortalecimiento de su empresa. Desde entonces Felipe se dedica 100% a su organización.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Convertirse en empresario es para Felipe un nuevo proceso de formación. Lo compara con una segunda carrera que ha tenido que desarrollar en su vida. A pesar de que fue un proceso muy autónomo y orgánico, cree que el ejemplo que tuvo por parte de sus padres, quienes han tenido una panadería toda su vida, lo llevó a despertar esa vena empresarial que ahora es su pasión y su dedicación de tiempo completo.

¿Por qué inicia la empresa?

La empresa inició como una alternativa de ingresos para su fundador, pues al momento de su creación Felipe atravesaba por una circunstancia laboral un poco inestable que era poco atractiva para el futuro de su vida profesional. Debido a esta circunstancia se dio a la tarea de crear un proyecto propio que le ayudará a generar recursos extras.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Papa Crunch acogió un concepto de comida rápida muy informal que se da en nuestra costa Caribe. En algunos viajes realizados por Felipe a ciudades de esa región, evidenció que uno de los platos tradicionales que allí se encuentran son las salchipapas. En su análisis visual y gastronómico encontró que las papas son un ingrediente muy versátil y excelente acompañante para cualquier comida.

En este punto, como buen diseñador, le agregó un toque de imaginación y creatividad, para lograr que la combinación de papas con distintos ingredientes se convirtiera en un concepto de comida novedoso, atractivo y creativo para sus primeros platos.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

En un inicio el problema a solucionar fue generar una estabilidad económica personal. Sin embargo, a medida que su empresa fue creciendo, se fue perfilando como una organización con sentido social, donde personas jóvenes pueden realizar sus prácticas universitarias y desarrollar su primer empleo, aportando positivamente al crecimiento de la región.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Más que papas, Papa Crunch vende una experiencia rejuvenecedora, en la cual la integración familiar ha sido su mayor virtud. Felipe manifiesta que en Papa Crunch es usual ver a abuelos y nietos compartiendo momentos de unión, alegría y calidez, mientras se disfrutan platos diversos que se acomodan a los diferentes gustos. Las diferencias generacionales han quedado atrás y han reafirmado que lo más valioso para esta organización es crear una experiencia única a sus usuarios.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Por el área de estudio, la creatividad. Esta habilidad ha estado marcando siempre su desarrollo profesional. Felipe manifiesta que gracias a los conocimientos adquiridos en la UAM ahora tiene la capacidad para resolver problemas y adaptarse a los diferentes retos que en materia empresarial debe afrontar, superándolos exitosamente.

Cuenta Felipe que en Diseño Industrial hacían mucho énfasis en identificar necesidades y evaluar de manera creativa las posibles soluciones, y ese fue el eje que conectó la empresa con su carrera profesional.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Las clases manuales, Modelos y Maquetas o Dibujo. Felipe opina que este tipo de clases no se vuelve a ver nunca más, pues estos aspectos están muy aislados de lo cotidiano. Incluso si se desempeñará en el mundo del diseño, estos temas son bastante difíciles de encontrar.

Estas asignaturas fueron espacios muy agradables en su formación profesional, y aunque no los implementa constantemente en su día a día, los saberes adquiridos en estas materias los ha podido aplicar en sus negocios, desde la construcción y elaboración del mobiliario, hasta la creación y el diseño de su logo, marca e identidad.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Empresa emprendedora en constante crecimiento.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Modelos y Maquetas, por los profesores que la dictaron y por la interacción que se tenía en clase. Recuerda que en este curso se trataba de materializar las ideas y crear productos tangibles, enfocados a la profesión y al mercado.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Sin dudarlo, Administración.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Para Felipe los mejores momentos tienen relación con sus clientes. Manifiesta que el mejor momento que vive en su organización se da al ver feliz a un cliente, complementado con el hecho de que ese cliente satisfecho se convierte en un cliente constante que visita sus instalaciones varias veces al mes. Los momentos más gratificantes los vive cada vez que ve llegar a un cliente recurrente con un nuevo invitado, y después ver a ese invitado en una próxima ocasión. “Tengo clientes desde hace tres y cuatro años, y eso me hace muy feliz”, asegura Felipe.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En general, crecer. Crecer exige muchas veces salir de la zona de confort, y esto trae muchas dificultades”, dice Felipe. Aunque comprende que ese crecimiento se debe a que está realizando un buen trabajo y a que su negocio obtiene reconocimiento y éxito, los obstáculos que se le han presentado en este aprendizaje los considera como sus momentos más críticos o difíciles en su desempeño como empresario.

¿Cómo ha superado esos momentos de dificultad?

El amor al proyecto es para Felipe su forma de superar las etapas difíciles. Creer en su empresa y trabajar día a día en la prosperidad de la misma, hace que estos momentos se conviertan en una nueva forma de aprendizaje. Afirma que todo es posible desde que se tenga empeño y paciencia.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

“Dedicación. Hay que aprovechar cada instante y centrarse en lo que se desea alcanzar. Ser constante y no desfallecer”, dice.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Evidentemente sí. La exigencia que tiene Diseño Industrial frente a otras profesiones en lo relacionado con la dedicación es mucho mayor. Los proyectos que se asumen en la carrera muchas veces tienen como fin volver tangibles ideas de clientes o consumidores, y para ello se debe ser dedicado y paciente con el fin de entregar el mejor producto que cumpla con la necesidad a satisfacer.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Su decisión más importante ha sido renunciar a su ejercicio como diseñador industrial y meterse de lleno a su empresa. Ahora sabe que fue una decisión correcta, pues Papa Crunch requería de mayor tiempo, dedicación y compromiso; sin embargo, fue un momento difícil, lleno de miedos e incertidumbres.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Todo lo vivido ha sido por alguna razón, y aunque algunos momentos hayan sido difíciles, para Felipe la forma en la que se ha dado el desarrollo de su negocio ha sido una experiencia de crecimiento y aprendizaje profesional. Por esto, manifiesta que no evitaría ninguno de los momentos vividos, y lo único que haría de más sería viajar y dedicar tiempo al conocimiento de nuevos espacios de inspiración.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

De ninguna. Para Felipe, todo lo vivido se ha convertido en una experiencia gratificante, llena de aprendizajes.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Ser pacientes, dedicados y enfocados. Utilicen el tiempo en cosas productivas y aprovechen cada instante de la vida en generar algo que contribuya a su negocio.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Confíe siempre en usted mismo y no permita que otras personas interfieran en sus objetivos, sueños y decisiones”.

Mensaje final

Cada año representa un reto distinto y una nueva oportunidad de aprendizaje. El crecimiento de Papa Crunch ha sido exponencial: al inicio la empresa tenía tres empleados, y actualmente emplea alrededor de 15 personas.

Frase para la posteridad

No piensen mucho en el futuro, vivan el día a día y sean felices en lo que hacen.



Pastelería y Repostería

Cero Azúcar

Perfil biográfico

Nombre	Raúl Antonio Acosta Cardona
Fecha de Nacimiento	8 de marzo de 1973
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Médico veterinario y zootecnista
Programa UAM del que es graduado	Especialización en Gerencia Financiera
Año de grado	2010

Perfil empresa

Empresa	Pastelería y Repostería Cero Azúcar S.A.S.
Cargo Ocupado	Propietario Gerente
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	Enero de 2009

Contexto

Circunstancias del entorno

En 2009, para el momento de inicio del negocio, en el país había una economía estable, con mayor poder adquisitivo que hoy. Había pocos beneficios para crear empresas, se trabajaba de modo muy solitario, aislados, y aun así arrancó Cero Azúcar. Raúl tomó unos ahorros y se hizo a un crédito para apalancar el arranque de la empresa.

Todo empezó en casa, experimentando, probando materias primas, y así lograron constituir sus propias fórmulas y desarrollar los productos que hoy ofrecen. El ensayo y error fue la vía.

Descripción histórica

En 2009 Cero Azúcar abrió su primer punto de venta en Palogrande. Fue un gran impacto, tuvieron muy buena acogida y acudieron a varias estrategias de mercadeo (publicidad en Telecafé, La Patria, publicidad radial, volantes) sin tener tan clara la estrategia como la tienen hoy, y también presentaban vacíos en el tema administrativo. Eso ha sido parte del aprendizaje.

Inició como una sociedad con el mejor amigo de Raúl, compartiendo las responsabilidades económicas de la inversión. Posteriormente la gente les pidió ser más conocidos, estar en un sitio mejor ubicado. Abrieron entonces puntos en la avenida Santander y en el centro comercial Fundadores. Pronto el crecimiento los llevó a abrir mercados en Buga y Pereira.

Poco después vendieron una franquicia, pero tenían poco conocimiento al respecto y eso los llevó a cometer errores. Solo tuvieron una verdadera asesoría sobre franquicias en 2016 con Propais, entidad con la cual concursaron en Bogotá. Resultado: "Nos ganamos el 50% del valor de la franquicia, y el otro 50% lo asumimos nosotros", relata Raúl. Mostraron la empresa y, dada su proyección, quedaron entre las 20 empresas franquiciables, con jurados altamente especializados en el tema

Para continuar con las franquicias, han asistido a distintas ferias en varias ciudades. El interés ha sido muy marcado y esperan la concreción de nuevos negocios.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

He pertenecido a una familia de empresarios. Esto, en complemento con mi formación en la UAM y la oportunidad que se derivó con el cambio del contexto de alimentación hacia productos más sanos y el retiro merecido de mi padre del negocio, se configuró en mi carrera como empresario.

¿Por qué inicia la empresa?

La tradición nació y continuó a través de mi padre, quien fue pastelero toda la vida y estuvo en las mejores pastelerías de la ciudad. Llegó la etapa de su jubilación y coincidió con que yo estaba haciendo mis estudios en la especialización en Finanzas. Con los módulos de mercadeo y proyectos comencé a ver la necesidad de la venta de productos saludables, y quise hacer ese enlace de la experiencia de mi padre con la nueva tendencia sin azúcar, y presentarlo en el módulo de proyectos. Ahí nació la experiencia.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Los estudios frente a los productos sin azúcar eran muy escasos y vimos una oportunidad de negocio para la ciudad y para la región. Inyectarle algo novedoso y diferente al público, pues según la tendencia y los estudios de mercado que hicimos había un 20 o 25% de población con diabetes y un 56% con problemas de obesidad. Se vio una necesidad sentida a la cual podríamos ofrecerle una respuesta y un beneficio, no solo en Manizales sino en las regiones cercanas.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Brindar opciones de alimentación saludable para las personas por medio de productos deliciosos sin contenido de azúcar, empleando otros edulcorantes y sin generar costos elevados para el mercado.

¿Cuál es su propuesta de valor?

“Placer sin remordimientos”, llevar a las familias ese placer, a que lo disfruten en familia, a que personas que no podían consumir nada de azúcar y no podían compartir con sus familias una torta de cumpleaños, con nosotros sí era posible. Los clientes podían tener esa experiencia de poder compartirlo en familia. Son productos muy suaves, que no son hostigantes.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Aprender a conocer el Pestel (análisis de políticas, económicas, sociales, tecnológicas, del entorno y legales), que involucra todos los temas que puedan favorecer o no a la empresa. Tenemos una ventaja en lo político y las normas legales; los impuestos a las gaseosas por el azúcar nos van a beneficiar; igual, que los colegios quieren que se tengan productos más sanos. Tenemos un desarrollo de los desayunos saludables, refrigerios saludables.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Hay que estar enterado todos los días de noticias. Nos invitaron mucho a estar documentándonos a diario en temas económicos, sociales, de salud, porque ahí se encuentran respuestas para poder redirigir los negocios. Es un aprendizaje constante.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Liderazgo y conocimiento. Porque ese fue el impacto que tuve: la UAM ha sido líder en temas de escuelas de negocios, y esa fue una motivación muy grande para seguir adelante.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La de temas de macroeconomía, matemáticas financieras y los temas de mercadeo. La calidad de los profes es muy calificada y con experiencia empresarial.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Definitivamente me encantaría Mercadeo y Macroeconomía.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Los mejores momentos, entre 2014 y 2017 en cuanto a clientes, posicionamiento, crecimiento económico y en imagen. Fue una época muy bonita.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

La formulación de las recetas, la estandarización de los productos. Fue algo muy difícil porque no nos quedaba como nosotros queríamos o como el cliente quería. Los clientes quieren un producto igual a los que tienen azúcar, pero es muy complejo. Quizás es lo más difícil para desarrollar.

Otro momento difícil fue cuando pensé en cerrar, en el 2015. Fue un momento muy crítico. Cuando empezó a recogerse, la gente nos empezaba a decir: '¡Cómo va a cerrar en Fundadores!'. Pero los problemas administrativos nos llevaron a eso.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Con mucha resiliencia, con capacidad de pensar que las cosas sí se pueden lograr. Ante las dificultades, replantear todo lo que teníamos en su momento y volver a planear fue muy duro, desatrasar una contabilidad de dos años, contratar el personal, hacer inversión. Eso genera muchos costos, pero fue necesario hacerlo y aprendimos muchísimo.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Paciencia, constancia, serenidad en el momento de tomar las decisiones, y definitivamente siempre tener el costo presente. No lanzarse sin saber los costos. Hay que ser muy minuciosos en ese aspecto.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

El conocimiento que adquiriré es que hay que tener una mano derecha clave, estar bien asesorado. Delegar no es fácil, es complejo, pero hay que tener una mano derecha que se conozca tan bien, que se genere confianza y que lleve el ritmo.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Continuar con la empresa. El día que tomé la decisión de continuar sabía que era un reto muy difícil, pero que lo podía lograr. Esa ha sido la decisión más importante, porque lo más fácil hubiese sido cerrar y tomar cada uno su parte.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, qué haría y qué evitaría?

Haría una muy buena planeación y una estrategia de mercadeo, estandarizaría los procesos, luego la parte administrativa iría de la mano, y que vaya ligada al plan de mercadeo. Porque cuando nosotros lo hicimos fue de manera aislada; por eso no funcionó: porque no lo teníamos claro. No sabíamos cuánto era el consumo de materia prima, inventarios, y la estrategia hay que tenerla clara.

Evitaría empleados sin compromiso. Haría una mejor selección de personal. Conocimiento de cada una de las personas que laboren en Cero Azúcar, que sepan cómo aportan a la empresa, para que se tenga un compromiso.

Importante saber crecer, porque crecer duele. Como emprendedor uno quiere tener una empresa grande, pero debe tener mucha capacitación, tener claro el equipo de trabajo, mucho compromiso. Arrancamos con dos personas, y hasta el año pasado (2018) éramos diez. Pero el tema es que al crecer se necesita mucho conocimiento, mucha capacitación y tener organizada la empresa administrativamente.

Ahí es donde nosotros tuvimos el error: comenzamos a crecer de afuera hacia adentro. Abrimos muchos locales y eso se convirtió en una limitante porque la parte administrativa no estaba tan fuerte. Por eso decidimos cerrar Fundadores, organizar la parte administrativa, y eso es vital para cualquier empresa. Ese es uno de los grandes logros, manejar aspectos legales, administrativas e impuestos.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

De haber formado la sociedad.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

El consejo es que emprender no es una moda, se debe llevar en la sangre. Cuando se realiza por convicción y pasión puede llegar muy lejos, pero si se hace simplemente por negocio o inversión, son muy pocos los resultados que se pueden tener.

Apropiarse de su empresa. Que por estar trabajando en otro lugar no descuide lo que era muy importante y lo deje en manos de un socio que no tenía el conocimiento sino la disponibilidad de estar en la ciudad. Recomiendo que se apersonen de sus negocios, que tengan una persona de confianza, de querer y buscar esos mismos objetivos.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

No tomar las decisiones a la ligera. Hay que pensarlo y planearlo y reestructurarlo una, dos, tres veces, para poder seguir aprendiendo y rápidamente corregir los errores que se han cometido. Solucionarlo pronto.

Mensaje final

La pastelería me llevó a conseguir mi pareja y hoy tenemos una hija. Nos conocimos por ese contacto cuando llegó a la empresa; ahí nos enamoramos, y es lo más grande que la pastelería me ha dejado. Otro aspecto es que tenemos un cliente de otra ciudad que está interesado en comprar la marca.

Algo importante para nuestra empresa es que en 2017 ganamos el premio a la innovación en la Cámara de Comercio, donde hicimos un proyecto y nos ganamos unos recursos para la empresa. Hoy los estamos ejecutando y entregando productos con papel de arroz, con empaque y dándole un matiz a cada producto con sitios emblemáticos de la ciudad, más enfocado en el turismo, para que las personas tengan un buen producto y un recuerdo de Manizales.

Frase para la posteridad

Soñar en grande despierta la pasión por lo que se hace.

Playvox

Perfil biográfico

Nombre	Óscar Giraldo
Fecha de Nacimiento	Junio 28 de 1983
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería de Sistemas
Año de grado	2004

Perfil empresa

Empresa	Playvox
Cargo Ocupado	CEO
Sector Económico	Software
Tamaño	Pequeño
Fecha de fundación	Abril de 2012

Contexto

Circunstancias del entorno

Playvox es una empresa fundada en 2012 por iniciativa de Óscar Giraldo, quien identificó la oportunidad de brindarles a las empresas un software que permite analizar y comprender las necesidades del servicio al cliente y las formas de interacción entre compañías y clientes. Su visión fue crear una empresa de impacto global.

Óscar creció en un ambiente rodeado de tecnología. Su padre, ingeniero electrónico, siempre ha estado vinculado en temas de computación y telefonía. Su mamá es ama de casa y su hermano Mauricio, cinco años menor, también graduado de Ingeniería de Sistemas de la UAM, en la actualidad es su mano derecha en Playvox.

Para Óscar y su hermano Mauricio la fuente de inspiración siempre ha sido su padre. Estar toda su vida rodeados de computadores y aparatos telefónicos los llevó a ser inquietos y profundizar en el campo de la tecnología. Decidieron estudiar Ingeniería de Sistemas en la UAM. Óscar inició estudios en el año 2000 y se graduó en 2005.

Finalizando sus estudios, Óscar realizó su práctica en el hospital Santa Sofía y desarrolló un software para contestar llamadas desde un computador, lo que influyó mucho en su carrera profesional y emprendedora. Comenta este profesional que hay una conexión muy fuerte entre el ambiente en el que creció en su hogar, su carrera, su práctica profesional y su interés por explorar todo lo relacionado con la tecnología, y esto lo llevó a "conectar los puntos", y en su momento le ha dado la inspiración para fundar sus empresas.

Una vez terminados sus estudios, viajó a Chile para jugar hockey sobre patines. Inicialmente el viaje era de tres meses y se quedó siete años.

Con risas expresa que fue a "participar de un campeonato y terminó construyendo una familia y creando dos empresas".

Descripción histórica

Después de obtener experiencia laboral durante tres años en Chile creó en 2008 su primera empresa. Contaba con clientes como Falabella, Cencosud y algunos de los bancos de ese país. Todo marchaba bien, pero a finales de 2011 y por diferencias con su socio, le vendió su participación en la empresa.

En 2012, con el sueño de crear su propia empresa de talla mundial, participó en una ronda de inversión y recibió 500.000 dólares. A la vez se ganó una inmersión de cuatro meses en Silicon Valley, sede de muchas compañías emergentes y globales de tecnología. Allí conoció más a fondo cómo funcionan estas empresas y, teniendo en cuenta que su propósito era muy ambicioso, se lanzó a la aventura: vendió todo en Chile y convenció a su familia de irse a vivir a San Francisco.

Sin embargo, aunque su empresa empezó a crecer, vivir allí no fue fácil por los costos que implica. Por eso en 2013 tomó la determinación de regresar a Manizales, conformar su equipo de trabajo con talentos locales, hacer crecer su empresa en una ciudad que cuenta con una buena calidad de vida, y así contribuir al desarrollo de la región.

En 2014 logró cerrar una negociación con una de las empresas más grandes del mundo: Google. Tuvo la oportunidad de conocer a una de las primeras cofundadoras de empresas de software para call centers en el mundo, quien le ayudó a conformar su equipo de trabajo, y así llegó al mercado de Estados Unidos.

En 2015 pasó por una fuerte crisis económica. En esas, obtuvo una inversión de Empresas Públicas de Medellín por US\$1,5 millones, que apalancaron nuevamente su empresa, sacándola a flote.

La inversión más importante le llegó sin buscarla: a comienzos de 2019 de manera sorpresiva recibió una inyección de capital de US\$7 millones de la firma Five Elms Capital, ubicada en Kansas (Estados Unidos). El capital será utilizado para escalar el equipo técnico en Manizales, con el incentivo de crecer en investigación y desarrollo; así mismo, para explorar las capacidades de la inteligencia artificial, comenta Óscar.

En mayo de 2019 Óscar fue uno de los 14 emprendedores colombianos que acompañó al presidente Iván Duque en su visita a Silicon Valley, donde tuvieron la oportunidad de mostrar sus plataformas y casos de éxito y, a la vez, conocer las nuevas tecnologías que podrán implementar en sus propias aplicaciones. La visita también fue aprovechada para visitar grandes empresas de tecnología como Apple, Google, Cisco, Amazon y Microsoft.

Este graduado UAM es un apasionado por la tecnología y el emprendimiento. Está convencido de que atrae cosas positivas: cuando piensa en algo, simplemente fluye y se le van dando las oportunidades. Así se refiere a todos los inconvenientes que ha tenido que afrontar a lo largo de su carrera profesional y laboral. Es una persona inquieta y en

continua experimentación; siempre va un paso más adelante. Tiene una visión a futuro muy clara acerca de hacia dónde quiere llevar su empresa.

Su equipo de trabajo está conformado por 34 empleados, 4 de ellos desde Silicon Valley. En esta empresa ven más allá de un título profesional: se enfocan en la persona, en el talento y las habilidades. Los tratan bien, los empoderan, les brindan un buen ambiente y clima laboral, para que se sientan a gusto con lo que hacen día a día.

Algunos de sus clientes más representativos son empresas como Google, Facebook, Pinterest, Dropbox y Amazon, entre otras. Todos estos clientes son atendidos desde Manizales, con desarrollo de ingenieros locales y con las capacidades propias de la ciudad.

Playvox desarrolla lo que pasa detrás del mensaje que dice: “Para efectos de calidad de la llamada, esta será grabada y monitoreada”. Consiste en un software de control de calidad que simplifica el trabajo y les permite a las empresas lograr mejores resultados, sin importar el canal o el tamaño de su equipo de servicio al cliente.:

Esta empresa y orgullo manizaleño cuenta con reconocimiento, y confiabilidad mundial. La visión de Óscar es que en un período menor a 10 años Playvox pueda convertirse en la primera empresa de origen manizaleño en cotizar en Nasdaq.

Linea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Viviendo en Chile ingresó al mundo laboral, y su primera experiencia fue como desarrollador en Citibank y posteriormente en el Banco de Chile. Óscar expresa que fue una experiencia muy interesante, y le sirvió para entender que en ese tipo de trabajo no quería enfocar su vida profesional. Renunció entonces a esa zona de confort y se fue a trabajar a la empresa Needish, fundada por un chileno y un sueco; Óscar fue de los primeros empleados de la compañía, en el área de desarrollo de software. Cuatro años más tarde la empresa fue comprada por la empresa extranjera Groupon por US\$100 millones. Durante ese periodo en Needish se enteró más a fondo de cómo funciona un emprendimiento de tecnología y conoció al empresario argentino Wences Casares, quien con 26 años de edad era dueño de una empresa que vendió al Banco Santander por US\$700 millones. Esta historia motivó a Óscar a pensar: 'Si el señor argentino que vivió en la Patagonia pudo, ¿por qué Óscar Giraldo no?'

Esto cambió radicalmente su forma de pensar, y después de cuatro meses de laborar allí, renunció para lanzarse a ser emprendedor. Regresó a Chile y creó en 2008 su primera empresa, Medularis, con un socio que había sido su compañero de trabajo en esta última empresa. Para Óscar, aunque fue una experiencia muy bonita, a la vez fue traumática, ya que crear una empresa sin dinero, empezar a buscar inversionistas y capital, equivale a estar en una montaña rusa. Encontró emociones y angustias, invirtió mucho tiempo para hacerla funcionar, y cuando ya estaba marchando bien, con un equipo consolidado de ocho personas, a finales de 2011 tuvo diferencias con su socio y le vendió su participación en la empresa. Esto le causó mucha frustración y fue uno de los momentos más difíciles, ya que su deseo era continuar con la empresa, la cual consideraba como "su bebé".

Como se quedó en el aire, no lo pensó dos veces y creó otra empresa. Así, en 2012 vio la luz Playvox.

¿Por qué inicia la empresa?

"Por revancha", expresa Óscar sin titubear. A causa de la experiencia vivida con la empresa anterior, se llenó de energía, optimismo, y creó una nueva empresa, con la ambición de que esta sería de talla mundial y no cometería los mismos errores, de modo que buscó asesoría desde el primer día.

Como el propósito era fundar una empresa que tuviera reconocimiento regional, nacional y global, viajó a Silicon Valley, sede de muchas compañías emergentes y globales de tecnología, para participar en un evento. Aprovechó para hacer contactos, conocer cómo funcionan, crecen y por qué son tan exitosas estas empresas. Un dato relevante: allí llegó solo, sin saber inglés y sin conocer a nadie.

A su regreso a Chile participó en un concurso de inmersión para conocer más a fondo el funcionamiento de Silicon Valley, y se ganó la oportunidad de vivir cuatro meses allí. Viajó con Ariel Cordiviola, uno de los socios iniciales de Playvox.

Ya para 2014 contaba con cuatro clientes y seis empleados, y conoció a Carol Snell, una de las primeras cofundadoras de empresas de software para call centers en el mundo. Fue un apoyo muy significativo, y esta experiencia cambió la dinámica de la empresa. Año y medio después Óscar le pidió que se uniera a Playvox como presidenta de la junta directiva. Ella vive en California y en la actualidad continúa ocupando el mismo cargo.

Carol vinculó también a Joe McFadden, quien fuera su primer director de marketing, y juntos le ayudaron a Óscar a conformar el equipo de trabajo del cual ellos también hacen parte, con pago en acciones de Playvox. Así, esta compañía entró al mercado de Estados Unidos.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Cuando visitó un call center en Chile y le causó mucha curiosidad observar que las personas que allí trabajaban no se encontraban motivadas, que era algo muy repetitivo, y que además no tenían unas buenas condiciones laborales.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El problema, que en la actualidad persiste, es el ambiente y clima laboral para las personas que laboran en los call centers. Óscar pensó que se podía innovar y generar un impacto grande en este campo por medio de la tecnología.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Todo lo que necesitan las empresas para evaluar la calidad del servicio que les prestan a los clientes en un lugar centralizado.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Manifiesta Óscar que ingresó a ingeniería de sistemas y telecomunicaciones motivado por el ambiente en el que creció en su hogar. Pensó que era más enfocado a los videojuegos, ya que era su pasatiempo. Al ingresar a la Universidad se dio cuenta de que las matemáticas eran la base de la carrera, se desanimó porque no era su fuerte, pero al llegar a cuarto semestre encontró una materia que le cambió totalmente su punto de vista e hizo que todo cobrara sentido: la programación. Consideró el asunto "mágico": se tiene una idea, se le pone un código, se ejecuta y se obtiene un resultado.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Fue un estudiante normal. No perdió ningún semestre, pero le sacó el máximo provecho a las clases en las que podía poner rápidamente en práctica lo aprendido. Recuerda que en unas vacaciones que tuvo acceso a internet empezó a trabajar en una página web y no salía a ningún lugar, y al regresar nuevamente a la Universidad mostró orgulloso la página. Sus compañeros y profesores se sorprendieron de ver cómo había desarrollado un proyecto mientras todos estaban disfrutando de las vacaciones. En pocas palabras, lo que se hace con pasión, tiene buenos resultados.

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Herramientas de formación y pensamiento autónomo.

¿Cuál es la clase que más recuerdas?

Programación, porque le hizo ver el sentido de la carrera, entender y valorar las materias que había visto hasta ese momento. Hace referencia también a Ecuaciones Diferenciales, Inteligencia Artificial y Redes. Recuerda con especial gratitud a los profesores Lorena Uribe y Marlon Manrique, quienes lo apoyaron cuando realizó su práctica en el Hospital Santa Sofía.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Expresa que con gusto volvería a las clases que dictó el profesor Marlon Manrique, porque él los llevaba a explorar y aplicar la tecnología en algo que era disruptivo, fuera de lo común; por ejemplo, cómo hacer un juego de video aplicando inteligencia artificial. Óscar cuenta que en esa clase realizó una aplicación que recibía comandos con la voz para encender y apagar bombillos y reproducción de música.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Playvox ha tenido varios momentos especiales y retos que le han permitido crecer en caja, capacidad y clientes. En su primera ronda de inversión en 2012 recibió US\$500.000; en 2014 cerró una negociación ni más ni menos con Google; en 2015, tras pasar una crisis, consiguió una inversión de EPM por US\$1,5 millones. Pero la inversión más importante la recibieron a comienzos de 2019: una inyección de capital de US\$7 millones.

Todo lo anterior ha sido posible gracias a que tiene conformado un buen equipo de trabajo, las conexiones que ha hecho, a su persistencia y tenacidad para hacer las cosas. Playvox no cuenta con una planta física propia; Óscar prefiere invertir el capital en su negocio.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En su recorrido emprendedor ha tenido varios momentos difíciles, pero recuerda especialmente dos: el primero, cuando creó su primera empresa, que marchaba bien pero las diferencias con su socio hicieron que se apartara de la sociedad. El segundo fue en 2015, cuando enfrentó una crisis económica que lo llevó a decisiones como no pagarse su sueldo y convencer a su familia de vivir temporalmente en la casa de sus padres. Comenta que no tenían ni siquiera cómo pagar la pensión del colegio de sus hijas ni el sueldo de sus seis empleados.

¿Cómo logró superar los momentos de dificultad?

Con una empresa casi a punto de quebrar, nunca perdió la confianza. Tenía una fe ciega en que Playvox iba a ser grande. Retrocede en su historia

y comenta que durante el tiempo que vivió en Chile, en 2008 conoció a un emprendedor colombiano, Andrés Barreto, con quien se hospedó en la casa de otro colombiano cuando estuvo en Silicon Valley. Se hicieron buenos amigos y en 2014 invirtió y se hizo socio de Playvox. De modo que durante la crisis económica Óscar lo llamó para decirle que necesitaba capital, y fue él quien le hizo los primeros contactos para llegar a EPM.

De esto, Óscar infiere que las relaciones y las conexiones son muy importantes y hay que cultivarlas, porque no se sabe en qué momento se necesitan.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Determinación, disciplina, pasión y perseverancia.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

A los 21 años decidió salir de su zona de confort, su hogar, para independizarse y radicarse en Chile, determinación que le trajo crecimiento personal y profesional. Ha empezado desde abajo y poco a poco, con disciplina, pasión y perseverancia, ha ido construyendo su empresa.

Rememora la clase de Investigación que le dictó el profesor Marlon y dice que esta materia le abrió la mente para pensar que se podían hacer cosas diferentes a lo normal. Argumenta que si bien en la UAM adquirió las herramientas necesarias para ser un buen profesional, los momentos que ha enfrentado en la vida son los que le han permitido desarrollar estas habilidades.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Radicarse definitivamente en Chile, sin conocer a nadie y sin saber qué iba a ser de su vida. Era la primera vez que salía del país y llegó allí solo por tres meses para participar en un campeonato de hockey. Terminada la competencia se inscribió en un club para jugar la liga chilena de ese deporte. Ese primer año quedaron campeones, y finalmente terminó quedándose siete años.

¿Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, que harían y qué evitarían?

Evitaría hacer cosas que le quiten mucho tiempo. Por ejemplo, asistir a reuniones o cosas que no le agreguen valor a lo que hace. Invertiría más tiempo en hablar y escuchar a los clientes.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No se arrepiente de nada, y si ha tomado alguna decisión equivocada, lo ha reconocido como un aprendizaje.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Si la motivación del emprendedor es volverse millonario, ya empezó mal. El consejo es que busquen un propósito que les apasione, y no importa si hay que trasnochar o trabajar un fin de semana sin recibir dinero, lo primero es la pasión y motivación, y en segundo lugar debe estar el dinero. Y que no olviden que hay que creer en la región de donde son y hacerla crecer.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Enfocarse y escuchar más a los clientes. Ellos son el centro de todo y quienes hacen que la empresa crezca.

Mensaje final

Crear en la ciudad y su gente. Es responsabilidad de todos hacerla crecer y demostrar que los empresarios pueden generar un impacto grande desde una ciudad intermedia. Óscar quiere llevar su empresa hasta hacerla crecer rápidamente para demostrar que no hay que esperar muchos años para que una empresa manizaleña genere impacto local, nacional y global. El emprendedor quiere hacer una sentida dedicatoria: "Para mis hijas Paloma, Amparo y Victoria, quienes me han motivado a sobreponerme a los momentos difíciles que he tenido en este camino como empresario. ¡Recuerden que los paisajes más bonitos se encuentran después de las subidas más difíciles; confíen en su corazón para cumplir sus sueños!".

Frase para la posteridad

Buscar un propósito que los haga salir de la zona de confort es la única manera de lograr un crecimiento personal y profesional.

Power Men



Perfil biográfico

Nombre	Juan Pablo Toro Gutiérrez
Fecha de Nacimiento	Diciembre 30 de 1991
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	2014

Perfil empresa

Empresa	Power Men Constructor
Cargo Ocupado	Director General (fundador)
Sector Económico	Construcción
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	Diciembre de 2015

Contexto

Circunstancias del entorno

Power Men Constructor es una empresa dedicada a remodelación y construcción para los sectores industrial, hospitalario y comercial.

En 2014, cuando Juan Pablo se graduó de la UAM, viajó a los Estados Unidos y durante un año se dedicó a estudiar inglés y a trabajar como mesero. A su regreso a Colombia se radicó en Bogotá para trabajar en una empresa de autopartes. Allí permaneció otro año e identificó que su proyecto de vida era emprender. La idea de negocio nació como un proyecto de spin off de Núcleo Ingeniería, la empresa de su padre, a quien Juan Pablo le presentó el proyecto. Este lo analizó y lo aprobó. Por tanto, regresó a Manizales.

Como hijo de empresario, desde antes de sus 15 años trabajó en la empresa familiar haciendo de todo: mensajero, cofero, chofer, almacenista, entre otras labores, y ahí empezó su amor por el sector. Núcleo es una empresa de ingeniería eléctrica y su padre le recomendó estudiar otras disciplinas además de su carrera, para poder hacer un futuro relevo generacional en la empresa. En ese entonces también se planteó la estrategia de no estudiar ingeniería como su padre, para que desde un nuevo campo diversificara el futuro de Núcleo. Al principio Juan Pablo tenía como meta el relevo generacional y no el emprendimiento.

El cliente objetivo de Núcleo son las empresas industriales y constructoras. Cuando Juan Pablo decidió emprender identificó que una vez se terminaban los proyectos eléctricos, las empresas preguntaban quién podía hacer el trabajo de acabados y otros servicios locativos, pues querían una intervención llave en mano y Núcleo no lo podía hacer, pues no era su objeto. De ahí nació el proyecto de spin off y Juan Pablo propuso la creación de Power Men Constructor para atender estas necesidades de las empresas, los sectores hospitalario y comercial, así como las necesidades de los hogares.

En un entorno competitivo en el que la competencia manejaba la informalidad en la contratación de personal y de seguridad industrial, Power Men Constructor surgió entonces con una propuesta de valor consistente en trabajar con personal altamente capacitado, altos estándares de seguridad y economía, y así ser atractivo para sectores exigentes en estos temas.

Descripción histórica

Dado que el padre de Juan Pablo es mentor del programa de Empresas de Alto Potencial (EAP) de Manizales Más, le recomendó mirar a Manizales Más como un aliado. Así, en 2016 aplicó al programa Addventure Más, que ofrecen conjuntamente cinco universidades de la ciudad, y pasó. Cuando ingresó al programa su principal expectativa era mejorar las

Línea de tiempo

2014

Graduación de Juan Pablo y viaje a Estados Unidos.

2015

Regreso a Colombia. Propone la creación de un spin off de la empresa familiar.

2016

Ingresa a Addventure Más de Manizales Más.

2018

La empresa alcanza un crecimiento extraordinario.

ventas, pero tenía dudas. No obstante, encontró que el programa le cambió la vida, pues solo a partir de ese momento se sintió un emprendedor, lo que le permitió empezar a hacer más cosas y a identificar que Manizales contaba con un ecosistema que le brindaba muchas posibilidades de crecimiento empresarial.

Addventure Más le ayudó a abrir los ojos para encontrar otras formas de buscar negocios, focalizando los esfuerzos en los clientes objetivo y definiendo una estrategia con una hoja de ruta.

Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Presentando a su padre un proyecto de spin off de la empresa de familia.

¿Por qué inicia la empresa?

Motivado en resolver una necesidad de los clientes de la empresa familiar y por el deseo de trabajar en algo propio.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Leyendo la necesidad de los clientes de la empresa de familia, necesidades que esta no cubría.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Realizar proyectos integrales que le permitieran al cliente involucrar menos empresas en un solo proyecto.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Remodelación y construcción que brinda una solución integral desde que el cliente tiene la idea de modificar un espacio, ofreciendo acompañamiento, asesoría, diseño, presupuesto, ejecución, control y garantía de la obra, con altos estándares de acompañamiento y seguridad y salud en el trabajo, para lograr que el bienestar en la empresa sea efectivo.

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendió en la UAM?

Creo que el mayor impacto fue que aprendí a manejar todos los proyectos, por pequeños o grandes que fueran, con gran componente metodológico, organizado y sistemático. Me considero un profesional que le da mucha relevancia e importancia a estos aspectos, tanto en el área técnica como administrativa, operativa y comercial. No me gusta iniciar o dejar nada al azar, me gusta la formalidad y el orden. Esto se lo debo a la UAM.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los rápidos a inicio de cada semestre. Era muy retador trabajar con estudiantes de otras carreras. Juan Pablo recuerda especialmente uno en el que tuvo que trabajar con estudiantes de arquitectura de la Universidad Nacional.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Alegría.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Los talleres de primero a décimo semestre, porque había que hacer proyectos innovadores, creativos y con alto componente administrativo. De ahí parte mucho el amor a emprender.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Contabilidad. Todos debemos ser contadores en la vida. Realmente uno como empresario se vuelve más contador y administrador que todo lo demás. También volvería a ver Gerencia de Talento Humano para el manejo del personal.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Cuando afinó el modelo de negocio y decidió que los hogares o residencias no serían más su cliente objetivo, para enfocarse en industrias, hospitales y comercio. Con esto asumió el reto de incorporar ingenieros, diseñadores y arquitectos en el equipo de trabajo, lo que representó un importante incremento en el valor de la nómina y obligó a mejorar la facturación.

También incursionaron en el marketing digital para afianzar la cartera de clientes. En conclusión, los cambios en el modelo de negocio, los profesionales contratados y enfocarse en clientes grandes lo condujeron a una mayor facturación.

Su paso por Addventure Más les permitió crecer el 300% en 2017, y para 2018 crecieron el 289% en ventas. Ahora cuentan con 35 empleados.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Cuando descubrió que el modelo de negocio que dio origen a Power Men, fundamentado en atender residencias, no funcionaba. Fue difícil de aceptar, pues había hecho inversiones grandes y contratado personal sujeto a ese segmento de clientes. Pero considera que si no hubieran hecho el cambio en ese momento, hoy ya no existirían, y esta claridad se la debe a Addventure Más.

Manifiesta Juan Pablo: "Lo que pasa es que en general un emprendedor se dedica al producto o servicio y no al modelo de negocio. Se enamoran del producto y se olvidan que el propósito es resolver una necesidad de mercado".

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

Haciendo un cambio radical y enfocándose en el modelo de negocio, el mercado y el nicho.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Dedicar mucho tiempo a vivir, trabajar, orar, agradecer y persistir.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Claro, porque la UAM cuenta con algunos profesores que son empresarios y no solo enseñan su materia sino que cuestionan a los estudiantes a pensar qué van a hacer como personas y qué es lo que cada uno está buscando. No se trata solamente de un tema de carrera o de ser profesionales, sino de ayudar al estudiante a plantearse qué quiere ser y qué va a hacer para lograrlo.

En la UAM también se hacen cosas para lograr que los estudiantes sean buenas personas y no solo que saquen altas notas. Se trata de lograr que sean personas de bien y esto es una gran fortaleza de la UAM, porque la Universidad es fuerte en valores y sus graduados son profesionales con compromiso y valores.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Volver a Manizales aunque muchas personas le decían que no lo hiciera, pues consideraban que las oportunidades no estaban allí. A pesar de que cuando volvió a la ciudad no había nada de lo que hoy existe para el apoyo al emprendimiento, los hechos le han demostrado que fue lo mejor que pudo hacer. Hoy espera que Dios le dé la fortuna de nunca irse de Manizales.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, que haría y qué evitaría?

Me dedicaría a aprender de todo un poco, ser más multidisciplinario, temas de leyes, de administración, de innovación, de prototipo, de gestión humana, diferentes deportes, diferentes idiomas, etc. Uno cada vez se va volviendo más rígido y pegado para aprender cosas diferentes.

Evitaría escuchar y prestarle tanta atención a la gente. Uno oye cosas como por ejemplo: “¿Emprender?, ¡no! consiga trabajo, usted qué se va a poner a inventar eso. Siga en Bogotá o en Estados Unidos”. Eso lo pone a uno a pensar más de la cuenta, y si ese tiempo lo hubiera dedicado a planear bien mi negocio, habría logrado cosas diferentes más rápido.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Sí, de haber sido tan dócil en ciertas situaciones. Este gremio es pesado y oportunista, y a veces he confiado en personas más de la cuenta y eso no tuvo buen final. Uno no debe ser tan confiado, uno no debe creer que todo el mundo tiene buena intención al momento de negociar.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

El peor paso es el que no se da, y cuando se tome la iniciativa de emprender, mi consejo es que nazcan organizados, que se paguen a sí mismos un salario, que los ingresos de la empresa deben ser de la empresa y no deben volverse plata de bolsillo.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

El emprendedor al principio tiene que ser mensajero y gerente, pero con el paso del tiempo no puede dejar de entender los diferentes roles y ocupaciones en una empresa. El emprendedor debe saber de todo: contabilidad, estrategia, diseño, manejo de personal, leyes, historia, tecnología, etc. Debe ser multidisciplinar, estar en constante empeño de aprender cosas diferentes.

Debe ser persistente. El que quiera plata en un día, semana o año, que no emprenda. Esto del emprendimiento es de largo aliento. Debe cultivar las relaciones comerciales, respetar y hacer valer la palabra.

Persistencia en manejo de crisis. Esto es de sangre, sudor y lágrimas; no es color de rosa, y además se demora y hay dificultades en el camino. Por eso se necesitan persistencia, aguante y amor por lo que se hace.

Concluye Juan Pablo que "el emprendedor debe pensar en el negocio que cierra hoy, pero a la vez en el que espera abrir mañana. La utilidad no está en un solo negocio, no está en estafar al cliente, al proveedor o a su equipo de trabajo; la utilidad está en ser más productivos, y esto se da cuando tu cliente, proveedor y empleado están en sintonía contigo".

Mensaje final

Emprender requiere un propósito firme y una disciplina inquebrantable. Estudiar y mantenerse activo permite que estés más preparado.

Frase para la posteridad

Vivir, trabajar, orar, agradecer y persistir son un código.

Quantica

Perfil biográfico

Nombre	Juan Manuel Pérez Saldías
Fecha de Nacimiento	18 de noviembre de 1971
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	1994

Perfil empresa

Empresa	Quantica Marketing Digital
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	Octubre de 1998

Contexto

Circunstancias del entorno

A mediados de los años 90 Colombia se encontraba iniciando un proceso de recuperación en los temas que por ese momento captaban la atención de la población: el narcotráfico, el desempleo y el crecimiento de sectores económicos como la construcción.

Teniendo en cuenta esto último, Juan Manuel aprovechó su conocimiento en diseño para incursionar en el mercado de la construcción a partir de la modelación 3D, renderizado e incluso animaciones, que para ese momento era un gran valor agregado para las empresas que requerían mostrar de una manera distinta e innovadora sus obras arquitectónicas.

Al tener ese valor diferenciador como diseñador, enfocándose no solo en producto (como lo hacía la mayoría de los diseñadores industriales de la época) sino en la búsqueda de nuevas oportunidades de desempeño, Juan Manuel encontró en el sector servicios el foco preciso para desarrollar su idea emprendedora, aprovechando las tecnologías de información y comunicación que apenas se usaban de forma incipiente.

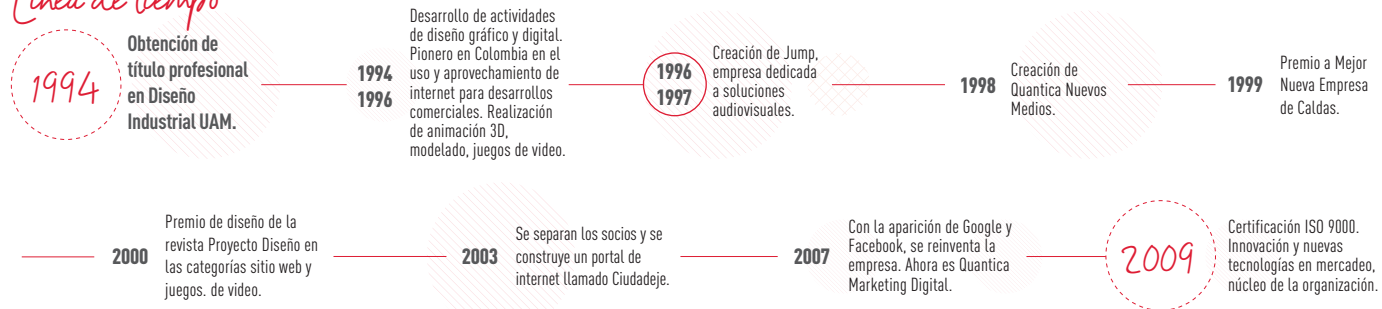
Descripción histórica

En 1993 se dio el primer momento empresarial de Juan Manuel: cuando cursaba séptimo semestre del programa de diseño industrial UAM dio inicio a una aventura empresarial, partiendo de lo aprendido durante el desarrollo y cumplimiento de su práctica académica en Phillips Electronics.

El entonces estudiante venía adelantando actividades de diseño como modelación 3D, animaciones y actividades similares que hoy hacen parte del rubro de la economía creativa o naranja. Tuvo un acercamiento con empresarios de medios audiovisuales, que tuvo como resultado la creación y el montaje de una productora de televisión, Producciones Tecnovisión, que desarrollaba comerciales, videos corporativos y demás productos audiovisuales.

Uno de los grandes momentos vividos fue la participación en licitaciones, entre ellas una con Telecafé, la cual se obtuvo para la producción del noticiero del mediodía TVA Noticias, que sigue al aire.

Línea de tiempo



Como foco importante, la empresa ha desarrollado estrategias innovadoras para CRM (Client Relationship Management), principalmente para centros comerciales y empresas que paulatinamente vayan apropiando el cambio y las nuevas alternativas para satisfacer necesidades.

Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Ser empresario es propio del ADN de Juan Manuel, pues tiene raíz familiar empresarial. Esos genes emergieron con la oportunidad que surgió durante el séptimo semestre de su carrera, ofreciendo servicios de diseño asistido por computador, impresión digital, animación y otras actividades altamente innovadoras para la época.

¿Por qué inicia la empresa?

Por la apropiación de conocimiento existente en los temas de diseño y la necesidad de un mercado de conocer, aprovechar y explotar exitosamente nuevas tecnologías de comunicación.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Al ver el potencial que tenía no solo todo lo aprendido en el campo de diseño, sino el uso de tecnologías poco exploradas en ese momento, como internet.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

El uso de medios tradicionales para comunicar productos y servicios.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

En palabras de Juan Manuel: "Crear ecosistemas de marketing para que los clientes puedan seleccionar, conocer y retener sus clientes, generándoles ventas fáciles y recurrentes".

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Primero, la idea de emprender. Cuando el rector del momento (Ignacio Restrepo) hablaba de incubadoras de empresas, existió la idea de facilitar la realización de negocios, pero para la época era más difícil que ahora, ya que no se contaba con planes de acompañamiento ni seguimiento como ahora, por ejemplo, Addventure Más.

Segundo, todo el conocimiento adquirido en la carrera. Pero, más allá de eso, que los productos pueden y deben ser planteados holísticamente para dar soluciones integrales a las necesidades identificadas.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

A Juan Manuel le agradaba mucho la multiculturalidad, dado que había estudiantes y compañeros de diferentes zonas geográficas. De igual manera, relacionar que lo vivido en la carrera (al ser de su primera promoción) y la actualidad, ha sido una "vida en construcción".

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Podrá ser un cliché, pero la mejor descripción de la UAM es alma mater.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Taller de Diseño con el docente Juan Pablo Constaín, por ser un profesional líder y referente en temas de diseño; además, por la manera como vendió la idea de construir pensamiento y el cuestionamiento permanente del porqué de las cosas.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Sin duda alguna, todos los talleres de diseño, por la manera como se integran los materiales, las formas, necesidades y demás aspectos.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Si bien en el año 2000 hubo un crecimiento nacional dados los proyectos ganados en licitaciones y consolidación de otros, el ahora de la empresa es el mejor momento ya que se han empezado a recoger muy buenos resultados a partir del cambio de mentalidad, de mercado, de negocios. Se está aplicando una claridad estratégica para tomar decisiones.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En 2003 sucedió la separación de socios cuando la empresa venía creciendo, pero con visiones distintas de cada una de las partes; y en 2009, porque la empresa estaba sobreestructurada; se realizó el proceso de calidad con la norma ISO 9000, que fue muy complejo, y la competencia era muy constante y a la vez exigente.

¿Cómo logró superar los momentos de dificultad?

En términos coloquiales, con verraquera, resiliencia y con amor infinito por lo que se hace. Agrega Juan Manuel: "Si no se está convencido de lo que se hace y no se hace con pasión, nunca saldrá de su abismo".

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Claridad estratégica.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Efectivamente, dice Juan Manuel. Más que consolidarse como empresario y tener claridad estratégica, le ayudó a buscar los medios para mejorar la toma de decisiones, porque sin eso no se tiene claro el panorama empresarial.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Fue salir de la academia y decir: "Quiero ser empresario". Esa es una vocación.

¿Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, que harían y qué evitarían?

Trabajaría un tiempo en empresas grandes para tener una perspectiva distinta y formación. Eso podría ser contraproducente en cierta medida si se cae en la tentación de mantenerse en la zona de confort. Siempre hay que buscar nuevas cosas.

Evitaría emplearse. Menciona Juan Manuel que el empresario tiene a la incertidumbre como una constante; en cambio, el empleado está en un punto de equilibrio que puede ser engañoso porque pueden pasar muchas cosas: hoy se está trabajando; mañana, no se sabe.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Haber aceptado la decisión de los socios de no movilizar sus negocios a un mercado más grande como Bogotá y mantener el centro de producción en Manizales. Pudo haber generado un modelo de negocio más grande, estable y consolidado.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

Desarrollar y fortalecer la capacidad y el conocimiento de las ventas, apoyarse de todas las herramientas que hay en el medio y aprender a no ser dependiente de ellas. "El chocarse es vital como empresario", sentencia.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Busque cada vez más mentores que den una visión experiencial y estratégica muy fuerte.

Mensaje final

El agradecimiento a los emprendedores de la época que fundaron la Universidad, por esa visión de crecimiento y por el cambio visto no solo en la ciudad sino en el país.

Frase para la posteridad

Hacer empresa es la aventura más apasionante que construye una vida.

Refrigeración Manizales

Perfil biográfico

Nombre	Jorge Humberto Cujino Quintero
Fecha de Nacimiento	Julio 25 de 1968
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero mecánico
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería Mecánica
Año de grado	1997

Perfil empresa

Empresa	Refrigeración Manizales
Cargo Ocupado	Líder de Proyectos
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	Junio de 1960

Contexto

Circunstancias del entorno

Refrigeración Manizales es una empresa fundada en junio de 1960 por iniciativa de Jorge Alberto Cujíño Gallego, quien identificó que para la época en Manizales no existía una empresa que hiciera reparación y mantenimiento de equipos domésticos como neveras, lavadoras, estufas, etc.

Descripción histórica

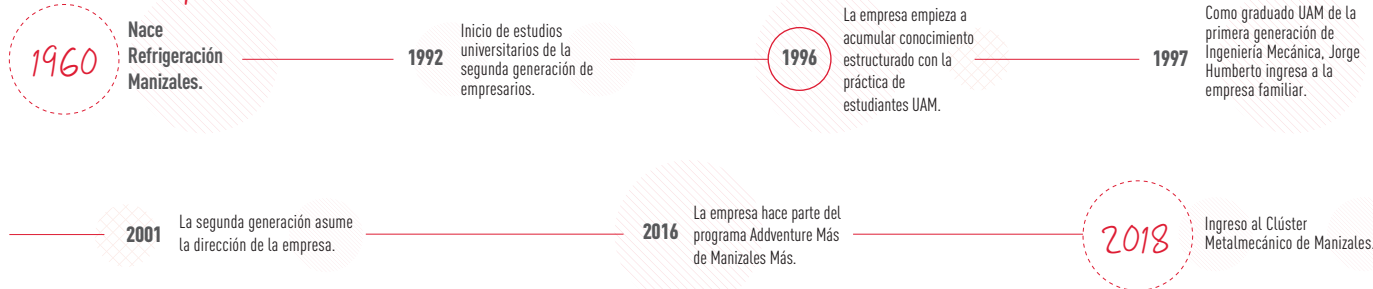
La empresa se creó en Manizales y tuvo su primera sede en la calle 25 entre carreras 19 y 20. El hijo del fundador, Jorge Humberto, inició muy joven acompañando a su padre, más como una ayuda familiar en la empresa que como empleado, pero esto le despertó el interés por hacer parte de esta empresa familiar. Los retos por los que pasó su padre, su tesón y dedicación, fueron el mejor ejemplo a seguir.

Jorge Humberto es el menor de tres hermanos. Su hermana mayor es profesional de la salud y su hermano también ha estado vinculado desde muy joven a la empresa y en la actualidad ocupa el cargo de gerente.

En 1992 Jorge Humberto inició estudios en la Universidad Autónoma de Manizales en el programa de Ingeniería Mecánica y de Manufactura. En 1996, ya próximo a graduarse, realizó su trabajo de grado con un proyecto de la empresa dirigido al sector industrial. Finalizados sus estudios, ingresó a trabajar con su padre como un empleado más.

Actualmente Refrigeración Manizales es una empresa dedicada a realizar mantenimiento preventivo y correctivo para todos los sistemas de aire acondicionado, ventilación y refrigeración. Ofrece asesoría y acompañamiento a la hora de adquirir equipos y suministros. Cuenta con profesionales con gran experiencia en diseño, instalación y montaje, además ofrece soluciones en adecuaciones de infraestructura y redes eléctricas con el propósito de brindar un servicio integral

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Jorge Humberto se convirtió en empresario como legado de su padre. El esfuerzo, empeño, la dedicación y el ejemplo lo motivaron a continuar por ese camino y conservar esta tradición familiar, todo un aliciente para conservar la empresa. El paso por la UAM también contribuyó en la toma de esta decisión.

¿Por qué inicia la empresa?

El fundador de la empresa, su papá, era graduado del Sena y se desempeñaba como técnico electricista. Esto le permitió identificar que en la ciudad no había una empresa dedicada a ofrecer reparación y mantenimiento de electrodomésticos.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Identificada fundacionalmente la oportunidad por parte de su padre, Jorge Humberto, que siempre fue inquieto para la mecánica y para armar y desarmar cosas, vio que con la ingeniería mecánica podía tener una oportunidad, pues desde que inició en la UAM supo trabajaría en la empresa familiar y allí podría poner rápidamente en práctica lo aprendido en la carrera.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Jorge Humberto empezó a desarrollar proyectos en la empresa. Después de un tiempo, y de acuerdo con su trabajo de grado, vio una necesidad y oportunidad en el mercado y apuntó a enfocarse en el sector industrial. Así, empezó a desarrollar proyectos de ingeniería para ya dirigidos a este sector, con foco en aires acondicionados, refrigeración y ventilación. Un año después, y con la autorización de su padre, creó en la empresa el departamento de Ingeniería.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Crear ambientes ideales, generando bienestar y confort, a través de tecnologías en aire acondicionado y refrigeración para hogares, comercio e industria. Con el ánimo de ofrecer al cliente una solución integral, han incursionado en la parte eléctrica y de adecuaciones de infraestructura.

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendió en la UAM?

Validar un conocimiento empírico que ya tenía antes de ingresar a la Universidad, por haber crecido viendo lo que a diario hacía su papá. El mayor impacto de lo aprendido tuvo que ver con los conocimientos en máquinas térmicas, pues de inmediato pudo poner en práctica el conocimiento en la empresa familiar.

Aparte de adquirir las bases y conocimientos teóricos y prácticos de la carrera, Jorge Humberto manifiesta que la Universidad le inculcó la honestidad, rectitud y transparencia como base para su futuro laboral, lo que le ha permitido ser el gran profesional que es hoy en día.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

En primer lugar, ser parte de la primera promoción de Ingeniería Mecánica. Por esta razón, encontraron unas instalaciones que apenas se estaban adecuando para salones y sitios de práctica.

Recuerda que le tocó la "hora Gaviria" (el adelanto de una hora en el horario oficial colombiano para la mitigación del fuerte racionamiento eléctrico debido a la escasez de generación eléctrica). Por eso, llegaba a la Universidad a las 5:00 am, cuando aún era "de noche", y lo recibían los murciélagos en el área del Sacatín. Expresa entre risas que le parecía llegar a la casa de German Monster.

También rememora cuando al programa de Ingeniería Mecánica se le añadió el componente de manufactura, convirtiéndose así en Ingeniería Mecánica y de Manufactura. Como estudiante evidenció el esfuerzo de las directivas y profesores de la Universidad para que esta modificación fuera aprobada por el Icfes. Fue una experiencia muy bonita, pues debían complementar la parte mecánica, de producción y el plus que en ese momento era la automatización.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Jorge Humberto ha sido testigo del crecimiento de la institución a lo largo de todos estos años. Esto lo inspira a decir que la UAM es sapiencia..

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Tuvo profesores de excelente calidad y cualidades humanas, muy preparados, que le entregaron los mejores conocimientos. Aunque las matemáticas no fueron su fuerte, sí considera un honor haber estado en esa clase dictada por Armando Chávez. Exalta también la labor docente de Germán Hoyos, quien le dictó la materia de Química Termodinámica. Así mismo, recuerda a los ingenieros Fabio Peña y Alfredo Cardona, que eran unas eminencias. Considera que ser alumno de todos ellos fue un gran privilegio.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Termodinámica, por el aprendizaje que recibió y por el placer de escuchar nuevamente la experiencia, vivencias y conocimientos de German Hoyos.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Entre 2007 y 2016, ya que pudo hacer contratos con unas empresas muy buenas y ejecutó obras en el país que le permitieron darle un crecimiento en clientes y caja a la empresa.

Actualmente Refrigeración Manizales hace parte del Clúster Metalmecánico de Caldas, programa liderado por la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Manizales, en el sector de la construcción y astilleros. Destaca este como un gran reto, porque muchas personas le preguntan cómo hace una ciudad como Manizales, que no tiene mar, para hacer parte de un proyecto como este. Explica que Refrigeración Manizales es la encargada de todo lo relacionado con el sistema de aire acondicionado, ventilación y refrigeración, y que gracias a hacer parte del clúster han participado en capacitaciones del tema naval y han hecho inmersiones en diferentes astilleros en Cartagena y Buenaventura.

Precisamente en este momento están ejecutando un proyecto para la reparación de un buque para una empresa privada que trabaja en el río Magdalena.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Uno de los momentos más difíciles fue cuando falleció su papá en el 2001, y Jorge Humberto y su hermano asumieron las riendas de la empresa. Fue un reto que afrontaron con honor y responsabilidad.

Otro momento complicado fue entre 2017 y 2018, pues debido a la inestabilidad económica nacional pasaron por una crisis en la empresa, a raíz de la cual decidieron hacer una reingeniería para llevarla de nuevo al crecimiento.

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

Todas las empresas pasan por momentos buenos, momentos de crisis y dificultad. No perder la fe, la constancia y perseverancia son factores claves para superar esos momentos. Particularmente en su empresa crearon planes comerciales y estrategias de mercadeo con el fin de captar nuevos clientes, y gracias a los clientes fijos se logró superar esos momentos de dificultad y retomar nuevamente el ritmo de ventas.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Como lo señaló anteriormente, la constancia y perseverancia son fundamentales, pero guardar la calma y contar con un buen equipo de trabajo son el complemento para superar momentos de crisis. Destaca la necesidad de que el equipo de trabajo esté siempre enterado de lo que pasa en la empresa.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

“Por supuesto”, dice. La perseverancia para finalizar la carrera lo formó como persona responsable. Y como su trabajo es con personas, aprendió que el respeto es clave para tener buenas relaciones con los demás, tanto en el trato con los empleados como con los clientes. Y en cuanto a algo tan vital como manejar todos los asuntos con ética y responsabilidad, resalta que son cualidades que también aprendió en su paso por la UAM.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Una de las decisiones más importantes fue cuando optó por ser empresario y tomó las riendas de la empresa que creó su padre. Ahí se abrió un abanico de oportunidades para la generación de empleo y aportar al crecimiento de la ciudad, la región y el país.

Tomar la decisión de adquirir la certificación por parte del Icontec en la norma NTC 6001:2008 en 2012 y estar en la implementación para la certificación en ISO 9000.

Dejar de vender como persona natural y convertirse en sociedad para cumplir con un requerimiento de un contrato los llevó además a buscar la certificación ISO 6001. También se encuentran actualmente en la implementación para certificación por parte de la Dirección General Marítima (Dimar) para el licenciamiento de la explotación comercial marítima, para realizar actividades en embarcaciones marítimas y fluviales. Jorge Humberto explica que estas han sido decisiones difíciles de tomar porque requieren inversión.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, que haría y qué evitaría?

Estudiaría más, especialmente temas relacionados con la administración de una empresa. Y, más que evitar algo, se aseguraría de que todos los contratos y proyectos cumplan con la normatividad y los requisitos.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

Jorge Humberto no se arrepiente de ninguna decisión tomada.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Emprender no es fácil, requiere esfuerzo y constancia. Es una aventura en una montaña rusa, pero tiene la satisfacción de que se está generando empleo y aportando a la economía y el desarrollo de una región y de un país. Un empresario nunca se cansa de mirar hacia adelante, de tener una proyección hacia el futuro. Se debe empezar en pequeño, desde la casa o una oficina pequeña con un celular, pero con una buena actitud y proyección se puede hacer crecer un negocio. Esto teniendo siempre presente que debe ser bajo las normas, la ley y la ética.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Aprender más de la parte comercial, pues se han dedicado más a la ejecución y han tenido descuidada esta parte tan vital en una empresa. En este momento están fortaleciendo esta área, aprovechando todas las facilidades que hay en tecnología y virtualidad.

Mensaje final

Jorge Humberto se siente orgulloso de ser parte de la primera promoción de graduados de Ingeniería Mecánica y de Manufactura, pues de 32 personas que iniciaron, solo se graduaron siete. Esto demuestra que la carrera no era fácil; algunos de sus compañeros desertaron y otros se graduaron tiempo después.

Jorge Humberto hizo parte de la junta directiva de la Asociación de Graduados por aproximadamente siete años. Fue una gran experiencia porque eran los inicios de la asociación, en búsqueda de beneficios para los egresados. Hacían encuentros anuales con actividades académicas y culturales para celebrar el Día del Graduado.

Refrigeración Manizales va para su tercer relevo generacional. La hija de su hermano, graduada de Ingeniería Industrial de la UAM, realizó su práctica en la empresa familiar y después de acumular experiencia en otra empresa de consultoría, regresó. Inició laborando medio tiempo y ahora está de tiempo completo como líder administrativa. Es la responsable del sistema de gestión de calidad, del sistema de seguridad y salud en el trabajo y de la parte contractual de los empleados.

Jorge Humberto se muestra muy complacido con la calidad de graduados que tiene hoy en día la Universidad, ya que su sobrina tiene un excelente desempeño profesional, es proactiva y participa y apoya todas las decisiones en el momento.

Frase para la posteridad

Cuando hacía parte de la junta directiva de la Asociación de Graduados tenían una frase, "dejando huella", que puede complementarla con "continuar abriendo caminos para que los profesionales del mañana encuentren esas huellas.



Restaurante Vino y Pimienta

Perfil biográfico

Nombre	Jairo Giraldo Hoyos
Fecha de Nacimiento	12 de enero de 1969
Lugar de Nacimiento	Bogotá
Profesión	Publicista y diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial Especialización en Mercadeo MBA
Año de grado	2003 2010 2012

Perfil empresa

Empresa	Inversiones GG S.A.S. – Vino y Pimienta
Cargo Ocupado	Socio fundador, diseño estratégico
Sector Económico	Alimentos y Bebidas
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	1 de diciembre de 2004

Contexto

Circunstancias del entorno

Vino y Pimienta inició como un proyecto de tesis de Jorge Mario Londoño, administrador de la Universidad Antonio Nariño, que por cierto fue rechazado porque el restaurante no parecía viable. Por tanto, fue un sueño loco en el que creyó que se podía invertir.

Jorge Mario y Jairo Giraldo Hoyos, profesional y posgraduado UAM, eran cuñados, y esa cercanía y la costumbre de celebrar siempre alrededor de la comida tuvo gran influencia en lo que querían hacer. Con la empresa que Jairo tenía constituida en esa época, Conceptos Creativos, hicieron los primeros contratos: cenas de Navidad, sánduches, refrigerios para empresas, y al querer formalizar el tema decidieron empezar el restaurante.

Jairo indica que desde siempre han sido socios y les ha gustado rebuscarse la plata. Aceptaron propuestas para pintar publicidad en un carro, pegar avisos y hacer refrigerios si se los requerían. En ese momento, como ahora, el sector de los restaurantes era muy competido, pero cuando vieron que sí se podía hacer una propuesta gastronómica nueva, ambos le apostaron a ese sueño.

Descripción histórica

Empezaron con la idea de hacer un restaurante “normal”, un espacio en el que Jorge pudiera darle rienda suelta a la creatividad y hacer ensayos. Jamás imaginaron que llegarían a ser un restaurante referente a nivel nacional. La mamá de Jorge, en ese momento la suegra de Jairo, fue un apoyo fundamental para el desarrollo del concepto inicial. Como ella tenía experiencia en la industria de alimentos y servicio, fue muy importante a la hora de empezar y desarrollar la idea.

Siempre han estado en el mismo sitio. Cuando la arrendaron, era una casa vieja tradicional de Milán. En algún momento hasta los pisos cedían al peso de las sillas, y los baños no eran apropiados para un negocio. Poco a poco con las ganancias se fueron haciendo las remodelaciones necesarias para adecuar el espacio y que cada vez reflejara de mejor manera el estilo del restaurante.

Hoy en día nueve familias dependen de Vino y Pimienta, y es muy satisfactorio ver el crecimiento y la consolidación del negocio.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Siempre me ha llamado la atención el tema del emprendimiento. Conceptos Creativos fue mi primera empresa, siempre me ha gustado ser independiente y tener empresa, y hasta ahora he podido desarrollar ambos caminos.

He sido muy cercano al tema comercial. En el colegio vendía cuentos de vampiros a mis compañeros y también vendía la mercancía que mi mamá traía del exterior. Así que eso de ser empresario hace parte de mi historia de vida.

¿Por qué inicia la empresa?

Por las ganas de formalizar un sueño conjunto. Jairo dice que al inicio el restaurante se veía como una idea loca porque siempre le pareció que Jorge cocinaba rico, pero no sabían nada del negocio. Jorge hace énfasis en la importancia de tener a Jairo como socio y apoyo constante, pues dejó trabajar al artista en la cocina y apoyó todo el tema administrativo.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Cuando empezaron a recibir pedidos para refrigerios y eventos en Conceptos Creativos se dieron cuenta de que el negocio de alimentos tenía buenas perspectivas. Hubo navidades en las que tuvieron que hacer 3.000 natillas para atender a sus clientes, y esa fue la primera validación del negocio.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Más que un problema, era una propuesta gastronómica nueva. Es un negocio de amor y pasión que se pone al servicio del comensal. Jorge hace énfasis en la importancia de hacer realidad los sueños: un administrador de empresas que soñaba ser chef se juntó con un publicista y diseñador para ganarse un espacio en el mundo de los restaurantes de Colombia.

Un restaurante que tuviera como sello siempre la calidad y servicio era lo que se imaginaban ese par de socios. Un lugar donde pudieran hacer propuestas y trabajar en lo que los hace felices.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

La propuesta de valor tiene varios elementos: experiencias, innovación, exclusividad, calidad y servicio.

Cada año se cambia el 80% de la carta para seguir vigentes y ofrecer siempre nuevas experiencias al cliente. En Vino y Pimienta conocemos a nuestros clientes, ellos valoran la calidad de los insumos que utilizamos, la atención personalizada del chef. Tener un restaurante pequeño permite conocer los gustos de los clientes y se puede hacer que siempre haya algo nuevo que sorprenda.

Competencias

¿Cuál fue el impacto de lo que aprendió en la UAM?

Jairo ha tenido la oportunidad de ser estudiante y docente en la UAM, y eso le ha permitido ver la Universidad desde diferentes ángulos.

La UAM siempre ha tenido una relación muy fuerte con el sector empresarial; se ha notado en el currículo, en los profesores y en la cantidad de visitas de los empresarios a la Universidad. En la especialización y la maestría hice grandes amigos y el proceso de formación aportó grandes conocimientos para mi vida como empresario.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Las viejas instalaciones las recuerdo mucho; tenían como su magia, eran extrañas y a la vez interesantes. De hecho, teníamos unas compañeras que hablaban de mitos y leyendas alrededor de un cementerio indígena y fantasmas, y eso se acentuaba con la baja iluminación y el look de bodega de la estructura.

Me acuerdo de los desfiles y las comparsas por la Santander, las casitas de madera y los amigos adquiridos a lo largo del tiempo.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Jairo habla de impulso y motivación. “También ha sido dador de herramientas para que cada uno construya”, dice. Por su parte, Jorge señala que la UAM ha sido un emblema, un agente de transformación regional del cual hay que sentirse orgullosos.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Me gustaba mucho Ilustración, Metodología del Diseño y en general los talleres prácticos. Disfrutaba usar las máquinas.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Volvería a ver Mercados Internacionales de la Especialización en Mercadeo, porque el mercado es supercambiante y sería bueno actualizarme.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El momento actual es el mejor momento. Desde que abrimos el restaurante siempre hemos alcanzado el punto de equilibrio, pero en estos casi 15 años el crecimiento ha sido constante, cada año ha sido mejor y definitivamente cada año nos parece que tenemos mejores resultados, y eso nos llena de orgullo. Hoy en día Jorge tiene gran reconocimiento como chef, y eso obviamente contribuye al éxito del restaurante.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Arrancar fue lo más duro. La inexperiencia, la curva de aprendizaje, estuvo llena de errores: no saber cómo costear los platos, hacer un montón de mejoras para poder operar... definitivamente el primer año fue de muchos errores, se hacía todo manual y hoy en día ya tenemos software y apoyo para hacer todo lo que se requiera. El error inicial más caro fue aprender a costear los platos, trabajamos con materias primas caras y a veces no se tenían en cuenta muchos elementos.

El 2018 fue muy duro. Hubo algunos problemas de infraestructura que hicieron que tuviéramos que cerrar el restaurante por casi un mes, y eso fue muy duro.

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

Los errores y los problemas son fuentes de grandes lecciones. Cada vez que algo pasa buscamos las causas del error, y a partir de eso buscamos la solución y el apoyo de personas que sepan del tema que se requiera. Por ejemplo, cuando necesitamos aprender a costear, contratamos a una persona que nos enseñó a hacer las recetas estándar para poder sacar los costos de manera adecuada. Siempre buscamos generar correctivos para evitar cometer el error nuevamente.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Un empresario debe creer en sus sueños, estar dispuesto a perseguirlos, y eso implica tomar riesgos y perseverar hasta lograr aquello que quieres. El respeto y la honestidad son los valores que más deben resaltar en un empresario. También debe ser hábil, inteligente, pero sobre todo, disfrutar lo que hace.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Sí, el ver a tantos empresarios en la U hace que uno los vea como un ejemplo.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Correr el riesgo inicial para invertir en el restaurante. Fue muy difícil poner en riesgo el patrimonio y tomar la decisión de apostar al negocio. Igual, el día a día trae decisiones difíciles, como al contratar personal.

¿Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo, que haría y qué evitaría?

Todo lo haríamos igual. El proceso nos ha llenado de aprendizajes y de orgullo, así que no cambiaría nada para poder tener las mismas lecciones y los buenos resultados actuales. Uno a veces quisiera un espacio más grande o un local propio, pero todo este proceso ha sido muy bello.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, ni en el negocio ni en la vida. No tiene sentido arrepentirse porque en el momento que se tomó la decisión, se hizo con la información que se tenía y con los recursos a disposición.

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que sueñen y que hagan lo posible por cumplir esos sueños. Soñar es muy bello y llegar a hacerlos realidad es lo mejor. Hay una frase: "Para poder cumplir los sueños hay que estar muy despiertos". Hay que prepararse, ser perseverante y lucharla.

Estamos en un entorno a veces adverso, lleno de imprevistos y problemas, y hay que llenarse de valor para salir adelante

Proyección

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Jairo se recordaría todos los días la importancia del respeto y la rectitud. Dormir tranquilo es muy importante, y a veces hay tentaciones o propuestas económicas que pueden llegar a atentar contra los principios y valores. Ser justos siempre con los empleados para que todos trabajen contentos.

Jorge se aconsejaría estudiar un poco más. La academia forma y requiere un tiempo para aprender realmente. Este chef es un autodidacta de la cocina y a veces hubiese querido tener la oportunidad de estudiar más y prepararse mejor para todo lo que se venía.

Mensaje final

La verdad es que llegar a ser uno de los mejores restaurantes de la región se lo debemos a Manizales, a nuestros clientes, la Universidad, las empresas y, en general, a la ciudad, que ha respondido a una carta especial con unos precios que pueden parecer elevados. Este puede ser un espacio para agradecer a todos aquellos que han permitido que Vino y Pimienta sea el restaurante que es hoy en día.

Frase para la posteridad

Actúa, soñar no es suficiente. No tiene sentido soñar si no estás dispuesto a hacer tu sueño realidad. Hay que hacer lo posible para que eso que sueñas se haga realidad, tomar cartas en el asunto y sacarlo adelante.

Sueña, sé feliz, persigue tu sueño cada día. La mayor riqueza está en disfrutar el día a día sabiendo que si disfrutas lo que haces, puedes morir tranquilo.



Riduco

Perfil biográfico

Nombres	Andrea Rivas Irene Rivas
Profesiones	Economista empresarial Diseñadora industrial
Programa UAM del que son graduadas	Economía Empresarial Diseño Industrial
Años de grado	1900 1996

Perfil empresa

Empresa	Riduco S.A.
Cargo Ocupado	Andrea Rivas (Gerente General) Irene Rivas (Gerente de Producción)
Sector Económico	Industria Inyección y extrusión de plástico
Tamaño	Gran empresa
Fecha de fundación	1969

Contexto

Circunstancias del entorno

En 1957 el abuelo paterno de Andrea e Irene Rivas, Julio Rivas Gutiérrez, tenía un taller de joyería y metalmecánica llamado Joyería Rivas, famoso en Manizales. Pasado un tiempo decidió quedarse con la joyería como actividad principal. Su hijo José Fernando (padre de las egresadas UAM) se oponía a dejar de lado la actividad metalmecánica, así que este le dijo a su padre que prefería ser emprendedor que empleado, se retiró de la carrera de Ingeniería Mecánica que apenas comenzaba, y se apersonó, ya a su nombre, del taller metalmecánico.

José Fernando tomó esa decisión porque estaba convencido del potencial de ese sector, y se abrió paso con una infraestructura bien limitada: un torno, una troqueladora y un cepillo que don Julio compró en una feria industrial realizada con motivo del cincuentenario de Manizales. El taller funcionaba de manera informal en un garaje del barrio San Jorge, con tres o cuatro empleados.

Descripción histórica

En 1969 se formalizó el negocio con la creación de la sociedad Rivas Durán y Compañía Limitada (Riduco), que ya llegó también a su cincuentenario. Ya con 13 empleados, la empresa tuvo como productos líderes los herrajes de argolla, escopetas de corcho, pitos en forma de gallo, candados, hebillas y broches para maletas, obteniendo así los primeros logros en el ámbito industrial.

La creciente demanda de aquella época los llevó a investigar acerca de todo lo relacionado con procesos industriales de galvanoplastia, y en 1973 adquirieron equipos de centrifuga, tanques rectificadores de corriente y tambores para ofrecer servicios galvanos-electrolíticos de alta calidad.

Para entonces ya contaban con más de 20 empleados y operaban en el barrio Faneón. El crecimiento se tradujo en el alquiler de más locales en la misma zona, hasta que adquirieron el inmueble en el que funcionaba Envases Delta, de don Hernán Jaramillo, donde actualmente funciona el call center Emergia. En esa época ya Andrea trabajaba con su padre.

El espíritu emprendedor de los socios los hizo pensar en un producto que se complementara con los herrajes, por lo que iniciaron la fabricación de pastas o fólderes de argolla. Esta idea fue el punto de partida de su hoy consolidada área de Manufacturas Plásticas.

Hacia 1974 su primer cliente de los folders fue la empresa Danaranjo, por esa época una de las principales empresas de productos escolares y de oficina en el país. Y al poco tiempo llegó Carvajal, empresa que se convirtió en su cliente principal durante muchos años con su fólder de tres argollas.

En 1979 José Fernando viajó a Japón, y allí vislumbró que el futuro no estaría en el negocio del metal sino del plástico, la robotización, la automatización y los procesos productivos industriales a gran escala. El empresario manifiesta que ese viaje le cambió drásticamente la vida y la forma de hacer negocios.

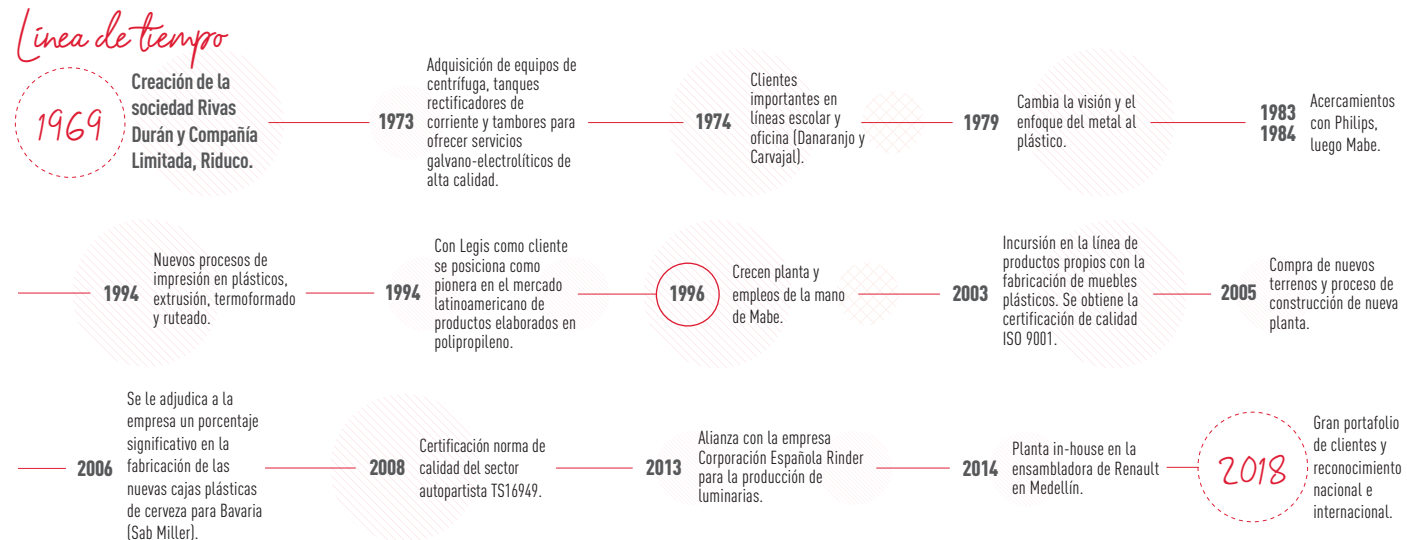
En su viaje vio unos productos de oficina fabricados 100% de plástico, específicamente polipropileno. Comenzó entonces a investigar y a generar productos, de tal forma que para su principal cliente, Carvajal, desarrolló unas pastas especiales para guardar las hojas en presentación de formas continuas.

Se continuó así una cadena de aciertos, traducibles en desarrollos de novedosos productos, en incorporación de nuevos clientes e ingreso a nuevos mercados. Su portafolio creció en cantidad y calidad, con productos que van desde las piezas plásticas de los lapiceros hasta las piezas de neveras, pasando por lámparas de batería, productos escolares y de oficina, cajas plásticas, inyección de autopartes y un largo y diversificado etcétera.

Una de las políticas de la compañía es tener varias líneas de producción y atender a diferentes sectores, y esto obedece a una estrategia comercial, pues si en algún momento está en dificultad algún sector, pues otro será el que compense la producción y el sostenimiento de la compañía.

Andrea ingresó a trabajar en la empresa desde 1990, mientras que Irene llegó en 1996. Las empresarias señalan que uno de los grandes aprendizajes en 50 años ha sido la importancia de las certificaciones en sistemas de gestión, tanto nacionales como internacionales. Estos procesos han complejizado la empresa, pero la han ayudado enormemente a organizarse.

Actualmente sus principales clientes están representados en firmas reconocidas en los ámbitos nacional e internacional como Mabe, Sofasa (Renault), Buencafé Liofilizado, Descafeol, Argos, Corona, Kimberly Clark, Legis, Suzuki, Fanalca, Ayco, Teknum, Hero-Honda, Incolmotos, Casa Luker, Mariscal, Muma, entre otros.



Oportunidad

¿Cómo se convirtieron en empresarias?

Siguiendo el ejemplo de su padre, trabajando en la empresa, conociendo a profundidad no solo su potencial sino también el del sector, y preparándose para asumir el liderazgo.

¿Por qué inicia la empresa?

Por la visión y empuje del padre de las empresarias, que comenzó a ver oportunidades en la industria y siempre pensó en la posibilidad de hacer gran empresa desde Manizales para el mundo.

¿Cómo identificaron la oportunidad?

Mediante la versatilidad de los procesos y los materiales se fueron creando soluciones que iban respondiendo a las necesidades de empresa líderes en diferentes campos, como el autopartista, línea blanca y de productos para oficina y escolares.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Han existido diferentes problemas a atender en diferentes momentos de la empresa. Unos que van desde la proveeduría para la competitividad de las empresas, hasta el desarrollo de procesos y productos para el mercado con la incorporación de tecnología de talla mundial.

¿Cuál es el mensaje de venta o propuesta de valor?

Riduco acompaña y realiza tus sueños.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendieron en la UAM?

Para Andrea, "el contenido de la carrera era muy orientado hacia la creación de empresa, pues veíamos un poquito de todo, pero todo supernecesario para alguien que es empresario o dueño de su propia empresa". Irene, por su parte, destaca "el diseño de empaques y de producto, pues era de gran importancia para los clientes, y por supuesto un poco sobre inyección de plásticos. Pero algo muy importante: el diseño industrial me sirvió mucho para la mejora de los procesos productivos".

¿Qué es lo que más recuerdan de su época en la Universidad?

Para Irene son inolvidables "los proyectos, las presentaciones y las traspasadas, muy interesantes porque cada semestre era un tema distinto". Andrea guarda en su memoria a Ignacio Restrepo Abondano. "Me hizo leer y aprendí mucho con él. También a los profesores Hermelinda de Estadística, Diego Navarro y Germán Idárraga de Finanzas", dice.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Formación.

¿Cuál es la clase que más recuerdan?

Responde Irene: Ilustración y Fotografía.

¿Qué materia volverían a cursar hoy en día?

Irene repetiría con gusto Diseño por computador 3D, "pues casi no me tocó".

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El momento en que tenemos tres grandes negocios; uno con Mabe, otro de inyección de cajas para Bavaria y al tiempo nos escogen para ser proveedores de partes plásticas para la industria Automotriz.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Irene considera que en 1999. "En el país fue un año muy difícil, cerraron el mercado de Venezuela y hubo mucha recesión económica. Creo que fue el año más duro para todos nuestros clientes, y por supuesto para nosotros".

¿Cómo lograron superar ese momento de dificultad?

"Nos ayudó mucho el sector escolar", recuerda Irene.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Opina Irene: "Asumir riesgos y tener mucha visión de a dónde quiere llevar la empresa y qué mercados quiere conquistar".

¿Les ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Irene considera que su formación en la UAM le aportó la creatividad y la capacidad de análisis del mercado.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en sus carreras profesionales?

Asumir el riesgo de continuar con la empresa y hacerla seguir creciendo.

Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas harían y qué evitarían?

Sin duda, volvería a trabajar en Riduco.

¿Se arrepienten de alguna decisión tomada?

De nada.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

Insistir y persistir, no desanimarse rápidamente y ser muy constante. Si no es por un lado, será por otro. No rendirse fácilmente.

¿Qué consejo se darían ustedes mismas y en qué momento?

Pensar más a la hora de toma de decisiones.

Mensaje final

Actualmente Riduco llega a 500 empleados, lo que implica un impacto social directo en medio millar de familias, además de apoyar el crecimiento de la región.

Frases para la posteridad

Compromiso, trabajo y responsabilidad.

Tecnología, innovación y crecimiento.



Selecto Exportadores

Perfil biográfico

Nombres	Mauricio Osorio Adriana Adolphs
Fechas de Nacimiento	26 de julio de 1971 31 de marzo de 1966
Lugares de Nacimiento	Pereira Bogotá
Profesiones	Ingenieros de sistemas
Programa UAM del que son graduados	Ingeniería de Sistemas MBA Ingeniería de Sistemas
Año de grado	1993

Perfil empresa

Empresa	Selecto Exportadores S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Agroindustria
Tamaño	Mediana
Fecha de fundación	2005

Contexto

Circunstancias del entorno

En el año 2005 cambió el mercado internacional del café: se terminó el pacto de cuotas de exportación, pero al mismo tiempo se abrió una ventana que, con buenos conocimientos previos, se podía aprovechar: se estaba hablando de cafés especiales, en los cuales Colombia no tenía una mayor tradición, pero era una oportunidad de mercado por desarrollar.

Descripción histórica

Los conocimientos precisos se fundamentaron en nuestras familias de tradición en el sector cafetero, complementado con el conocimiento y experiencia de nuestros socios en el tema de exportaciones de café.

Desde la creación, se quiso dar forma a un modelo de negocio centrado en la comercialización de cafés especiales. En el año 2012 se inicia un proceso industrial, mediante la trilla de cafés especiales, lo que nos convierte en productores. Selecto ha sido una empresa que se transforma, con base en lo aprendido durante la Maestría en Administración de la Universidad Autónoma de Manizales, en la que el profesor de negocios internacionales enseñó el concepto de empresa internacional, no sólo como una empresa que exporta, sino que se conoce el mercado y tiene presencia en los mercados de destino: en el año 2014 se abre una empresa hermana llama "travesía coffee", en los Estados Unidos, con la que se llega al mercado de destino y se proyecta la ampliación de mercados.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtieron en empresarios?

Desde la formación de la UAM, la cual ha centrado su proceso de educación con sello emprendedor en procura de identificar las necesidades de desarrollo empresarial de Manizales. Así mismo, el ejemplo de nuestras familias, que nos inculcaron la visión empresarial y el compromiso por nuestra ciudad. El padre de Adriana, Carlos Adolphs, ha sido ejemplo. Luego en nuestro matrimonio hemos sentido permanentemente el deseo de ser empresarios.

¿Por qué inicia la empresa?

Porque encontramos una oportunidad en el mercado de comercialización de café y, dado que nuestras familias han sido cafeteras, decidimos aprovecharla.

¿Cómo identificaron la oportunidad?

Las oportunidades se detectaron a partir de conversar los tres: Adriana, Mauricio Osorio y Mauricio Duque. Identificamos un mercado de comercialización de café, que tradicionalmente era favorable para empresas grandes, pero existía una oportunidad de atender a cliente específicos, a clientes pequeños.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Se visualizó que existían clientes de pequeñas dimensiones que buscaban cafés no convencionales. Esos estaban desatendidos.

¿Cuál es su propuesta de valor?

La propuesta de valor es la facilidad para hacer negocios mediante la cercanía con los clientes, negocios que generen valor para la empresa y los clientes, basados en transparencia, confianza y sostenibilidad.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendieron en la UAM?

El pregrado lo que más nos aportó fue una gran capacidad de análisis y resolución de problemas. La especialización en Mercadeo permitió desarrollar habilidades para los negocios y estrategias de propuesta de valor. Con la maestría comprendimos lo que son los negocios internacionales y la empresa internacional.

¿Qué es lo que más recuerdan de su época en la Universidad?

Adriana hizo su práctica en la Universidad y recuerda el Centro de consultoría UAM que existía en esa época, donde se asesoraban empresarios; resalta que en la Universidad siempre estaban preocupadas por el desarrollo empresarial y por entender que ser profesional es mucho más que ejercer la carrera, porque hay que ir más allá y generar empleo, crecimiento y desarrollo.

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Para Adriana, la Universidad Autónoma es "un modelo de emprendimiento real con enfoque social". Mauricio la define como "integralidad y empresarismo".

¿Cuál es la clase que más recuerdan?

La de Negocios internacionales de la maestría fue la que marcó un hito para nuestra empresa. Ahí entendimos cuál debía ser el futuro de Selecto.

¿Qué materia volverían a cursar hoy en día?

“Si volviéramos a la universidad -refiere Adriana- me gustaría cursar materias que tengan que ver con los negocios internacionales, una carrera de gran pertinencia. Volvería a las materias que me sirvan para el desarrollo empresarial”. Mauricio dice: “Me gustaría volver a cursar materias relacionadas con las humanidades o filosofía; debemos generar productos y servicios conectados con la condición humana”.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El mejor momento de la empresa se da todos los días. Todos los días existen retos y compromiso con la empresa. El mejor momento fue en junio 2014, cuando se abrió la nueva empresa en Estado Unidos. La internacionalización de nuestro negocio fue un gran momento.

¿Cuál ha sido el momento más difícil de la empresa?

El periodo 2009 – 2010 por las condiciones económicas en Estados Unidos, que impactaron la empresa. Nuestro principal cliente en ese país entró en bancarrota, bajaron las ventas, inclusive hubo ventas que no se pagaron.

¿Cómo lograron superar ese momento de dificultad?

Se superó reinventándose, cambiando el modelo. Es una empresa flexible que se adapta al cambio fácilmente, lo cual permite tomar decisiones rápidas.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Los empresarios deben tener una visión amplia del entorno, mirar las tendencias, estar dispuestos. En la empresa ha existido flexibilidad, capacidad para adaptarse al medio. Mediante el análisis del mercado de destino se identifican los comportamientos del consumidor, sus necesidades y expectativas, se comprende qué demanda el mercado y se comunica a productores en el origen y se implementan cambios. Es importante la asistencia a conferencias sobre necesidades de los agentes del mercado de cafés especiales.

¿Les ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La Universidad potenció la capacidad de análisis y poder ver el mundo de forma lógica. En el día a día y el crecimiento de la empresa se puede entender el enfoque sistémico de la empresa. La formación de pregrado permitió ver el mundo como un sistema, ver tendencias y plantear soluciones a los diferentes problemas.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en sus carrera profesional?

La decisión más trascendental fue la de ser empresarios, la cual implica responsabilidad tanto en lo personal como en lo profesional. Además de ser socios, somos esposos. Esperamos la consolidación de la empresa en esta y en las siguientes generaciones.

Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo, ¿qué harían y qué evitarían?

Si volviéramos a empezar, tomaríamos la decisión de crear empresa, pero teniendo presente que cada momento tiene su tiempo. Por ejemplo, la internacionalización y la industrialización de la empresa se dieron en su momento. Lo volveríamos a hacer paso a paso.

¿Se arrepienten de alguna decisión tomada?

Muchas decisiones han sido malas, pero son parte del aprendizaje; de eso se trata. En el día a día se cometen aciertos, errores y aprendizajes; esto hace parte del día a día.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

A los jóvenes que se están formando debemos apoyarles su emprendimiento. El bienestar de la sociedad o una región se logra a través de las empresas. Con esto se logra el desarrollo: tener mentalidad hacia el emprendimiento.

¿Qué consejo se darían ustedes mismos y en qué momento?

Hay que insistir, persistir y nunca desistir. Ser empresario tiene momentos buenos y malos, para ello se necesita mucha fortaleza. Se debe creer en uno como empresario. Cada día es un nuevo comienzo, a cada problema encontrar diez soluciones, estar preparados para los golpes y ser humildes en los buenos momentos.

Mensaje final

El modelo tradicional de relaciones laborales se va a transformar; se necesitan emprendedores con capacidad de cambio, adaptación. La vida de estudiante se basa en la disciplina, regirse por principios, ser personas integrales, con la formación que necesita toda persona para salir a delante. Enfocar su empresarismo para devolverle a la sociedad.



Sensorial

Centro de Especialistas

Perfil biográfico

Nombre	Alejandra Duque Alzate
Fecha de Nacimiento	Noviembre 14 de 1989
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Fisioterapeuta Neurorehabilitadora
Programa UAM del que es graduada	Fisioterapia – Maestría en Neurorehabilitación
Año de grado	2012

Perfil empresa

Empresa	Sensorial Centro de especialistas S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente
Sector Económico	Salud
Tamaño	Pequeño
Fecha de fundación	2018

Contexto

Circunstancias del entorno

Cursando la Maestría en Neurorehabilitación de la UAM, Alejandra Duque seleccionó una asignatura, de esas a las que entre cariñosa y peyorativamente les llaman “de costura” porque no se les ve la importancia hasta que se está en un nivel superior: Administración Empresarial, con el profesor Jairo Toro. Una actividad central del curso fue presentar en grupos un proyecto de empresa, la que quisieran.

Alejandra, fisioterapeuta UAM, le propuso a una compañera que lo hicieran sobre un centro de rehabilitación, pues ni en Manizales ni en el Eje Cafetero existían. “Ni siquiera saben qué hace una persona que realiza rehabilitación de suelo pélvico, ni muchos médicos lo saben”, argumentó la profesional. “Aquí hay fisioterapia general, pero no esta especialidad”, insistió.

Descripción histórica

Las estudiantes de la maestría sacaron la máxima nota con el trabajo, y el profesor destacó la viabilidad del proyecto. Advirtió que la inversión requerida sería cuantiosa, pero les aconsejó que si tenían el capital, se animaran a sacarlo adelante.

El asunto estaba casi olvidado pero, terminando la maestría en 2017, Alejandra se encontró con una fisioterapeuta que trabajaba en la Clínica Santillana, que vivía en una casa en cuyo primer piso atendía un consultorio relacionado con el deporte. “Yo le dije que si no le gustaría que ofertaran los servicios de terapias por especialidad. Montemos una IPS en rehabilitación clínica”, le propuso.

A puro ojo, incluso detectando las barreras arquitectónicas del lugar para un sitio de esas características, “uno cree que el mundo es color de rosa y todo es tan sencillo”, expresa Alejandra, así que comenzaron las inversiones. A la par, visitaron la oficina territorial del Ministerio de Salud para consultar los requerimientos. Para lograr la habilitación como IPS les faltaba un baño adaptado para discapacitados, les dijo un asesor. Al construirlo, la visita de un segundo asesor señaló otro faltante: un ascensor. Y ya con los bolsillos en ceros...

Así que la solución estuvo por el lado de habilitar la sede para consulta externa. “Así empecé a darme a conocer con médicos, y los pacientes comenzaron a ver la diferencia del trabajo en neurorehabilitación y neurodesarrollo. De esta forma se empezó a marcar la diferencia con un conocimiento más amplio en estas especialidades”, relata esta emprendedora.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Al desarrollar la idea presentada como trabajo en la asignatura Administración Empresarial en la maestría. Primero se hizo una sociedad llamada Sensorial IPS Especialistas en Rehabilitación, y se empezó a buscar en las áreas de rehabilitación cardiopulmonar, terapia respiratoria, entre otras.

¿Por qué inicia la empresa?

Convencida de que en el Manizales y en el Eje cafetero no existía un centro de rehabilitación y, además, por la motivación que encontré con una fisioterapeuta de la Clínica Santillana.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Realizando un proyecto de una asignatura de la Maestría en Neurorrehabilitación que permitió dar cuenta de que en Caldas y en el Eje Cafetero no existía un centro de rehabilitación, aunque sí hay fisioterapia general, pero no con especialidad en neurorrehabilitación y neurodesarrollo.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Prestar servicios de rehabilitación personalizada en neurorrehabilitación y neurodesarrollo.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Ofrecer un programa de promoción y prevención de la salud completamente dirigido: a la par que se hace la terapia, se ofrece un proceso de educación al paciente para que aprenda a manejar su patología y vincularlo al ejercicio terapéutico o el ejercicio, según corresponda. Finalmente, la filosofía de trabajo en Sensorial se basa en la calidad, no en la cantidad.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La calidad. En la maestría me enseñaron la calidad en el tratamiento tanto en la parte profesional como personal. Trabajé con la mejor evidencia disponible, estudié y me inculcaron todo el tiempo: "Nunca pierda su parte humana, no vea al paciente simplemente como un cliente, véalo como una persona que tiene carencia de algo y que necesita ayuda. Si uno se metió a esto es porque quiere ayudar, pero hágalo de corazón".

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

La comida y los grandes profesionales que uno conoce, esas dos cosas. La comida, porque me la pasaba comiendo empanadas donde don Pedro, y los profesionales. Mucha gente critica mucho y a mí siempre me gusta ver el lado bueno de las cosas: llegó un profesor traído de Chile y a mí me parecía el sensei. Yo creo que uno tiene que ser muy humilde con el aprendizaje y aprendí sobre todo eso: que esas personas que más saben, son las más humildes con el conocimiento.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Competitividad y desarrollo, porque la UAM en muy pocos años ha logrado trascender de una forma que uno no se imagina y ha logrado marcar diferencias muy grandes. Cuando hice el pregrado a mí me tocó en las casitas de madera. Esto parecía un colegio privado y ahora ya tiene cara de universidad, y los programas tienen la seriedad de una gran universidad. Me encanta.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Neurorrestauración con el doctor Duque. Mi pasión es toda la parte de neurociencia, es lo que a mí me apasiona, lo que me gusta. Las clases con ese señor para mí eran increíbles, porque ahí aprendí que las diapositivas nunca llevaban texto, sino que con una imagen lograba captar la atención de todos. Él sabe demasiado y le gusta mucho compartir sus conocimientos con las personas. Lo quiero muchísimo, me enseñó muchísimo.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Neurorrestauración, muchos más módulos de esa materia para profundizar, ya que es increíble.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Cuando los pacientes se recuperan pero quieren seguir viniendo a sesiones adicionales de gimnasio, estar en el centro de rehabilitación, entendieron que el servicio es excelente y su recuperación se alcanzó.

La empresa desarrolló un plan para la atención por especialidades en rehabilitación, neurorrehabilitación, trauma y ortopedia, direccionamiento hacia el deporte, rehabilitación cardiopulmonar, terapia en suelo pélvico y gimnasio de entrenamiento dirigido. En este momento se están implementando psicología y fonoaudiología, pero con especialidad en neuropsicopedagogía. Más adelante, si se presenta la oportunidad, la idea es conseguir un terapeuta ocupacional enfocado en neurodesarrollo.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Cuando empezó la empresa éramos tres socias y un día una de las socias dijo: "No puedo ir más, no tengo más para dar a capital, no tengo más para sostener la empresa". Hubo peleas hasta con abogados, hasta que finalmente llegamos a un acuerdo.

La empresa empezó a mostrar muchos problemas, como todas las empresas, y la otra compañera me dijo que también estaba pasando por problemas terribles, pero que seguía. Tiempo después ya no venía a trabajar, dejaba los pacientes esperando y la imagen de la empresa estaba en juego. En diciembre me dijo: "Ya no voy más", y empecé a entrar en ese conflicto de emociones, de qué hacer, si seguir sola... De esta empresa viven varias personas y decirles de la noche a la mañana: 'Esto se acabó, empaquen y váyanse...'.
.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Gracias a que en ese momento todos los trabajadores se pusieron 'la 10', y me dijeron: 'Si nos tiene que bajar el sueldo un tiempo, hágale, pero siga con esto, que esto es muy bueno'. Yo venía rogando: '¡Dios, dame una luz!'. Ese día me acuerdo que salí llorando a la calle, como desahuciada, pues invertí todo lo que tenía acá.

Me encontré con un amigo muy querido, le conté por encima lo que sucedía. A los dos días me llamó y me dijo que tenía una plata ahorrada para invertir y quería conocer la empresa. La conoció, le encantó y compró el 25% de la empresa. Con esa plata que entró pagué los pasivos que me dejaron las dos socias y empecé a reestructurar todo, a organizar todo.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Resiliencia. Si algo me ha enseñado mi esposo, que también es empresario desde que lo conocí y se ha caído muchas veces, es que uno no se puede dejar vencer por las circunstancias, que siempre están en contra. A veces uno no ve la luz y siempre va a encontrar obstáculos, pero hay que aprender a esquivar las adversidades y caerse y volverse para sacudirse y seguir.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Sí, la habilidad para el trabajo y las ganas de aprender.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Formar esta empresa, querer marcar la diferencia, querer luchar por lo que todo el mundo cree que está perdido, seguir siempre adelante.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Haría esta empresa otra vez, porque hace parte de la vida caerse y volverse a levantar. Si no hubiera cometido tantos errores no sería la persona que soy y no habría aprendido todo lo que sé. Estudiaría más inglés en el pregrado, ya que me tocó aprender a las malas en la maestría.

La cosa que evitaría sería ser tan pedante. Todos tenemos un poco de pedantes cuando somos jóvenes, y eso hace parte de aprender.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, ninguna.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que tengan los pies sobre la tierra, ser muy soñadores y resilientes. Es como cuando uno va a la playa y se va a meter al mar muy picado, y llega una ola y lo tumba, y uno vuelve y se levanta, pero entonces la otra ya está encima y lo revuelca a uno, y uno vuelve y vuelve, hasta que logra encontrar la marea calmada.

Pero hay que hacerlo con los pies en la tierra. Yo sé que un emprendedor tiene unas fases: la primera es 'todo lo puedo, todo lo venzo', que es la parte soñadora. La otra es la parte de decepción, que dice uno: '¿En qué me metí, Dios mío!'. La otra es la frustración, pues '¡ya toqué fondo, me quebré, morí y voy a cerrar!'. Y finalmente está ver la luz al final del túnel.

Les recomiendo a los que quieren crear empresa: estudien bien el mercado, tengan los pies en la tierra. Si van a crear una empresa, sacar números es lo primero. Los números es lo último que hacemos todos; por eso es que nos quebramos. Y sean resilientes, luchen contra las adversidades, pero luchen con objetivos.

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

Humildad. Siempre hay que ser humildes y respetuosos con las personas. Tengamos la certeza siempre de escuchar todas las opiniones. Ese es el consejo que me doy a mí misma, me lo repito todos los días: "Escucha".

Mensaje final

Ver a mis hijos crecer.

Frase para la posteridad

Si lo crees, lo puedes.

Sigma Ingeniería



Perfil biográfico

Nombre	Mario Andrés Valencia Díaz
Fecha de Nacimiento	Noviembre 13 de 1976
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería de Sistemas
Año de grado	2001

Perfil empresa

Empresa	Sigma Ingeniería
Cargo Ocupado	CEO
Sector Económico	Tecnología TIC
Tamaño	Mediana
Fecha de fundación	Enero de 2003

Contexto

Circunstancias del entorno

Sigma es una empresa que trabaja en el concepto de ciudades inteligentes hace 15 años. En ese ejercicio ha aprendido que las ciudades son inteligentes, y lo que ha hecho es interpretar las ciudades inteligentes a través de sistemas de información geográficos.

Sigma se describe como una compañía innovadora y especializada, que aporta de manera constante a la construcción de ciudades inteligentes como espacio generador de conocimiento. La organización ha logrado integrar varios elementos que la hacen única en el mercado: innovación, calidad, control, medición y trabajo en equipo, características que han permitido el crecimiento de la compañía y que son el diferenciador que le ha dado un crecimiento exponencial.

Descripción histórica

La historia se remonta a 2001, a partir de la tesis de grado de Mario Andrés Valencia en el pregrado de Ingeniería de Sistemas, en la cual surgió la idea de montar una empresa que trabajara con sistemas de información geográficos. Los primeros pasos fueron en el garaje de su casa materna, con un compañero de la Universidad. Posteriormente nació Parquesoft en el colegio INEM y se vincularon con una oficina en sus instalaciones. Con el tiempo se desvinculó el compañero y entró la esposa de Mario como socia.

Pasados cinco años, con la obligación de subsistir y la necesidad de empezar a delegar, se creció el equipo de trabajo, se buscaron otros perfiles y socios estratégicos, así que la empresa quedó con un 70% de participación familiar y 30% de empleados como socios estratégicos. El crecimiento continuó con el montaje de una oficina fuera de Parquesoft y con aprendizajes de certificación, estandarización y calidad. Hoy la empresa cuenta con 40 personas y varios proyectos innovadores.

Línea de tiempo



Entre los proyectos que están trabajando con fuerza en Sigma está la línea de innovación, que ha permitido generar dos nuevos spin off de negocio. El primero de ellos se sustenta en el internet de las cosas (IoT) para la instrumentación de los activos en campo y el aumento de su productividad (sensores de humedad, temperatura, combustible, precipitaciones y GPS). El segundo se enmarca en la analítica de datos bajo modelos diagnósticos, predictivos y prescriptivos, para la toma de decisiones de valor en las empresas de servicios públicos.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Me gustaba ver las cosas de una manera distinta. Sentía que tenía una responsabilidad social. No me gustaba seguir las normas y no era fácil hacerlo. La ausencia de libertad y pensar en no tener limitantes en la vida era el camino. Por eso, la opción de crear la empresa era algo fácil y que me llevaría a construir mi propio destino; hacer lo que me gustaba era mi proyecto de vida y ninguna de estas cosas me la ofrecía el mundo laboral.

Pensar en tener libertad, construir metas y poder trabajar con la gente, tanto en mi proyecto de vida como en el de ellos, me llevaron a montar la empresa.

¿Por qué inicia la empresa?

Se dio por las ganas de transformar proyectos de vida. Esto fue lo que mi padre me enseñó y lo que he hecho y quiero hacer, no solo conmigo sino con el resto de vidas que me acompañan en este sueño de empresa.

¿Cómo identificó la oportunidad?

No por necesidad, sino por responsabilidad. Quería algo que me diera libertad y una forma de transformar mi vida, la de mi familia y la de los demás.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Yo entré a la Universidad a construir un proyecto de vida y ella me dio esta oportunidad. Llegó un momento en la carrera en que no tenía el dinero para poder pagar todas las asignaturas. La Universidad ofrecía un sistema de créditos que me permitió trabajar y estudiar simultáneamente hasta lograr culminar mis estudios, empezar mi emprendimiento, llevar la responsabilidad y asumir la capacidad de construir la libertad individual como una responsabilidad y un derecho.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Los sistemas de información geográficos son una lectura diferente de las ciudades. Las ciudades inteligentes buscan optimizar los recursos al máximo y el más valioso de ellos es el tiempo. La eficiencia en los recursos que utilizamos y la calidad de vida se garantizan a través de la optimización de los recursos y los elementos utilizados en el medio por parte de las ciudades inteligentes.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La autonomía como principio básico de la libertad, el pensamiento disruptivo, la responsabilidad, la honestidad, laboriosidad, la capacidad de aprendizaje y servicio. La visión administrativa y gerencial con enfoque sistemático. La capacidad de apropiar conocimientos y poder entender las cosas. La clase de Filosofía me ayudó a entender la misión y la visión de la ingeniería. El respeto por el otro y por las normas.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la universidad?

Los docentes, los retos que se tenían para la generación de espacios y los salones de clase. El primer paro que se hizo en una universidad privada, el crecimiento de la UAM y las exigencias de nosotros a los directivos y las respuestas de ellos. Los salones polvorientos, la cerveza del Sacatín, las mesas de ping pong, los turnos para poder programar y la materia de Sismatyco dictada por dos docentes. Esta era una integración de tres materias: sistemas, matemáticas y computación.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Autonomía y libertad.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Sismatyco, por su combinación e integración de las materias que la conformaban. En el momento de solucionar un parcial había que resolver un problema de sistemas, apoyándose en una demostración matemática y luego implementarlo con una solución computacional.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Literatura.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El momento en que terminamos la capacitación con el programa de Empresas de Alto Potencial de Manizales Más. Este momento de crecimiento y de pensar el negocio distinto.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Complicaciones con la DIAN, entender la organización y mirar primero las obligaciones con el Gobierno y luego con los empleados. Mantener el norte y no dejarse deslumbrar por lo que la gente dice.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Rodeado por la familia y el equipo de trabajo cercano, que trabaja en la empresa como una unidad similar a la familia.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Ver más allá de lo que ve el equipo de trabajo, construir y materializar los sueños, darle importancia al otro, mantener su equipo de trabajo unido y ayudar a construir proyectos de vida.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Sí, totalmente. La Universidad forma muy bien académicamente y entrega proyectos de vida. El componente de personalización es un factor muy importante en este proceso, así como el respeto por el otro.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Haber estudiado en la Universidad Autónoma. Concretar y delegar tareas al grupo de trabajo que conforma la empresa.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿Qué cosas haría y qué evitaría?

Nada, todo ha sido un aprendizaje. Me gustaría caminar más rápido, con mayor efectividad, con menos desperdicio de tiempo, valorando más las cosas que me ha dado la vida.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que hay una responsabilidad social alrededor del proceso que es importante, y que se deben desarrollar proyectos de vida. Siempre tener un norte, nunca dejar de soñar, ellos son quienes indican los pasos. Buscar ser como los más grandes. Hay que creerse grande, pero con humildad.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Principio de realidad. Hay que tener claros los inventarios de lo que sabemos hacer y de lo que queremos saber. El primero de ellos te ayuda a tener un norte adonde quieres llegar, y el segundo te ayuda a no sentirte chiquito y a llegar a tus metas.

Mensaje final

No podemos dejar pasar el tiempo.

Frases para la posteridad

Emprender es una expresión de la libertad del individuo, que toma forma de empresa cuando logra transformar los proyectos de vida de quienes nos acompañan en ese camino.

No existe una aventura más apasionante que descubrir en cada pensamiento, en cada idea, en cada temor y en cada dificultad de nuestro equipo de trabajo, un eslabón perdido en la interminable cadena que significa construir a Sigma Ingeniería, como un vehículo para ayudar a cumplir los sueños; incluso cuando los dejamos seguir su propio camino.

Skynet Domotics



Perfil biográfico

Nombre	Juan David Aristizábal
Fecha de Nacimiento	24 de junio de 1984
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial. Especialista en Arquitectura de Interiores con énfasis en Domótica (UPB Medellín)
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	2007

Perfil empresa

Empresa	Skynet Domotics
Cargo Ocupado	CEO, propietario
Sector Económico	Servicios Tecnológicos o comercialización de tecnología
Tamaño	Mypime
Fecha de fundación	-

Contexto

Circunstancias del entorno

En términos generales, la intención de la domótica es tener un único control para acceder a diferentes dispositivos tecnológicos. Por ejemplo, acceder al televisor, teatro en casa, lavadora, sistema de alarmas, etc., todo desde un mismo dispositivo, que puede ser el celular.

Juan David Aristizábal vivió en Londres con la intención de mejorar el inglés y de trabajar en el tema que le apasiona, el IT Support. Allí trabajó un año en la editorial Harber Collings y Discovery Channel. Cuando retornó vio que en el mercado de Manizales existían muchas dificultades para el consumo tecnológico en muchos sentidos: computacionales, audiovisuales, de seguridad, alarmas contra incendios, sistemas tecnológicos para dotación de edificaciones, etc.

La oportunidad de mercado se detectó al observar que varias empresas de tecnología similares venían de otras ciudades, hacían sus instalaciones, pero no podían ofrecer el servicio posventa por obvios motivos geográficos; en cualquier caso, resultaría muy costoso para el cliente. Esto mostraba una interesante oportunidad en el mercado.

La idea de la empresa es que el cliente realice inversiones en tecnología bien hechas. Son fieles a la idea de hacer primero cosas en Manizales, es decir, aún no pretenden salir a otras ciudades a ofrecer sus productos. Por lo demás, esta ciudad se está desarrollando con inversión en infraestructura comercial y vial, con modernización de algunos espacios y la inversión tecnológica, en especial de seguridad.

Juan David siempre ha tenido gusto por la tecnología, siempre ha querido saber cómo usar cualquier tipo de dispositivo tecnológico. Por tanto, la experiencia con la empresa se le facilitó mucho. A partir de sus servicios, los clientes comenzaron a referenciarlos, lo cual los ha posicionado en el mercado. Al inicio fue clave el servicio, y aún es un paradigma en la empresa.

Descripción histórica

Skynet Domotics se fundó en 2011 con dos personas en sociedad. En el segundo año entró un empleado. En el tercer año (2013) lograron un buen contrato para montar el sistema de seguridad del Batallón Ayacucho, lo cual suponía un buen reto por ser la empresa todavía muy pequeña. Entre las características del proyecto figuraba el funcionamiento del sistema a campo abierto, entre otras complicaciones. La planta de empleados aumentó a siete por las dimensiones del proyecto.

Línea de tiempo



Por medio del voz a voz y las buenas referencias, obtuvieron para el periodo 2015 – 2016 un contrato con la UAM para el montaje tecnológico del auditorio del edificio Fundadores. También desarrollaron un proyecto en 2016 para la CHEC: el montaje de dos salas inteligentes. A partir de 2017 participaron en proyectos grandes con constructoras e industrias. Ya tenían más capacidad, y en la planta de empleados eran seis personas fijas entre administrativos y técnicos instaladores.

Desde entonces se han apalancado con proyectos como Hotel QUO, que inicialmente estuvo a cargo de una empresa de Pereira, pero Skynet Domotics continuó haciendo la posventa. Este hotel es inteligente: zonas comunes con audio, habitaciones controladas desde la tableta, etc.

La historia del contrato es interesante: cuando el Hotel QUO inició operaciones, en el primer año tuvieron muchos problemas con la asistencia técnica. Contrataron entonces a la empresa para encontrar una solución efectiva. Después de un año de trabajo intenso lograron estabilizar la operación del hotel, y pasaron de tener cinco o más quejas y asistencias por semana a una o dos cada dos meses, y para casos sencillos como desconfiguraciones efectuadas por los usuarios. Así, este cliente ha prorrogado dos pólizas de mantenimiento anuales fijas con la empresa, y ya se está organizando la prórroga de la tercera.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Juan David fundó la empresa cuando regresó a Colombia y detectó que no le gustaba ser empleado; quería emprender y tomar sus propias decisiones, y hacerlo en el campo de la tecnología. Vislumbró la oportunidad de negocio al contrastar lo visto en Londres con lo que ocurre en Colombia: que las inversiones en tecnología requieren un ejercicio serio de posventa.

¿Por qué inicia la empresa?

En primer lugar, por la idea de llegar a la ciudad y no buscar empleo. En segundo lugar, al evidenciar las necesidades en relación con la tecnología. La oportunidad la identificaron con el socio en domótica.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Al observar que las empresas que ofrecen servicios tecnológicos en algunos casos se desvinculan de los procesos y no ofrecen el apoyo en el servicio posventa.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Integrar la tecnología que permitiera no solo mejorar el servicio posventa de las empresas que adquieren soluciones de automatización y la inteligencia derivada del uso de tecnología para la habitabilidad, sino ofrecer soluciones desde diferentes escenarios para empresas, hoteles y edificaciones en general.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

El asesoramiento, acompañamiento y la ayuda que esto supone para tomar decisiones acertadas según las necesidades del cliente. La empresa le ofrece al cliente un producto de la calidad adecuada y al precio adecuado.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Principalmente la disciplina y desarrollar un cierto nivel de perfeccionismo precisamente por las exigencias de los cursos. De igual forma, el compromiso. En la carrera se promueve la libertad para desarrollar creatividad. Todo esto ha sido muy útil, puesto que siempre se logra encontrar soluciones a los diferentes problemas.

Juan expresa que sus profesores en la UAM tenían un gran compromiso y profesionalismo, apoyaban mucho a los estudiantes y siempre los motivaban a dar soluciones y terminar proyectos. Agrega que este trabajo docente también ayudó a compañeros a quienes él considera igualmente exitosos.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la universidad?

Juan dice que el Sacatín le marcó la vida y le gusta mucho ver cómo la Universidad se ha apropiado de su propio espacio, y ya no es el espacio compartido con la licorera (Bavaria). También recuerda la locomotora, la Torre del Reloj y Telecafé. El taller fue muy importante, aunque no tuvieran las mejores herramientas.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

En cuanto a educación, es abierta, no tan sesgada. En el programa de Diseño Industrial, por ejemplo, había mucha independencia. Juan ve a la UAM proyectándose al futuro, una Universidad que quiere avanzar. Esta sensación de proyección la ha percibido desde su época de estudiante. En últimas, sería una Universidad de oportunidades.

¿Cuál es la clase que más recuerdas?

Taller de Diseño pues allí podía ser de alguna forma feliz. Juan iba al taller y se “desahogaba” o “sacaba todo lo que tiene para dar”. El Taller no era la típica cátedra, era el lugar en el cual se podían generar productos tangibles. También le gustaban mucho los rápidos. Relata que con uno de los rápidos les hicieron una reseña en La Patria, con unos zapatos para caminar sobre el agua.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Claramente, Taller de Diseño.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Un muy buen proyecto fue el de la Universidad Autónoma, puesto que fue un trabajo muy juicioso, acompañados por la arquitecta, con una buena negociación, lo cual les permitió crecer como empresa gracias al resultado que les permitió mostrar: el auditorio del edificio Fundadores.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

La transición de 2018-2019 por varios cambios en la empresa, intentando adaptarla a la realidad, buscando organizar las áreas administrativa, financiera, técnica y comercial. Además, Juan recuerda que no ha sido posible hacer muchas cosas por las restricciones de la Ley de Garantías.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Diversificando el portafolio de clientes se disminuye el riesgo de mercado. También se hicieron cambios en la estructura empresarial, de tal manera que las personas que hoy pertenecen a la empresa están mucho más familiarizadas y culturizadas alrededor de la innovación y los procesos de cambio, que son más que necesarios en este tipo de negocios.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Capacidad de escuchar y tener paciencia. Ser perseverante. Tener calma en los momentos difíciles. Tener mucha capacidad de querer seguir adelante. Siempre que los socios de Juan se han retirado, ha coincidido con que a la empresa llegan proyectos grandes: si hubiesen sido más pacientes, podrían haber resultado también beneficioso para ellos. Dado que Juan ha estado ahí, perseverando, le han tocado los premios buenos.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Juan considera que son muchas cosas que en la vida se van dando y van pasando, que todos los procesos y experiencias que ha tenido en la vida aportan al desarrollo de estas habilidades. Seguramente muchas de las cosas de la Universidad aportaron de alguna forma a desarrollar estas capacidades.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Retornar a Colombia y crear en la empresa, en uno mismo. No aceptar las propuestas de otras empresas que hacen lo mismo, puesto que el servicio que ofrece la empresa es altamente profesional

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Lo que haría: en tiempo de querer crecer con la empresa, tener una buena asesoría para tomar la decisión acertada en el tiempo preciso. Y al hacer las inversiones de crecimiento, aparte de asesorarse muy bien, tomar las precauciones financieras del caso.

Qué evitaría: acostumbrarse al recurso humano: si una persona se retira, la empresa debe poder funcionar sin ella. No se puede dar el lujo de que la empresa pare porque una persona ya no está.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, todo es un aprendizaje. Aprender de ellas, retroalimentar. Que sea para crecimiento.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que lo hagan con ganas. Buscar un buen recurso inicial para el emprendimiento. Mucho compromiso.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Tomar decisiones informadas cuando se piensa crecer. Un cliente satisfecho es incuantificable. Cliente insatisfecho hay que satisfacerlo como sea. Esa es una de las tareas todo el tiempo, sin importar la dificultad del tema.

Mensaje final

Cuando Juan se encontraba en Inglaterra, esperaba encontrar un mundo altamente tecnológico. Para su sorpresa, aunque sí hay una infraestructura tecnológica moderna, no es de última generación. Es decir, hay acceso, pero en términos de vanguardia no hay diferencia con lo que puede encontrarse en Colombia. Sin embargo, la forma en la que usan la tecnología y se apoyan de ella es muy diferente a lo que se hace en Colombia: aquí somos desordenados y con poco conocimiento, mientras allá predominan el conocimiento y el orden.

Según Juan, el chip colombiano es buscar la facilidad y el inmediatez, de forma que no se aplican soluciones a largo plazo. Además, sistemas que aún pueden ser funcionales se consideran obsoletos, más por temas comerciales, no porque la tecnología deje de ser útil.

Por esto, Skynet Domotics promueve el uso de tecnologías que soporten entre cinco y diez años de duración. Igualmente, la empresa se asegura de que cuando montan algo, lo hacen bien y con todo el rigor, lo cual puede ser costoso, pero el beneficio es mayor para el cliente.

Frase para la posteridad

“Elige un trabajo que te apasione y no tendrás que trabajar el resto de la vida” (Confucio).



Solocauchos

Perfil biográfico

Nombre	Isabel Cristina Baeza Bárcenas
Fecha de Nacimiento	4 de febrero de 1971
Lugar de Nacimiento	Palmira
Profesión	Fisioterapeuta
Programa UAM del que es graduada	Fisioterapia
Año de grado	1995

Perfil empresa

Empresa	Solocauchos S.A.S.
Cargo Ocupado	Directora Administrativa y Financiera
Sector Económico	Industria
Tamaño	Mediana
Fecha de fundación	13 de junio de 2000

Contexto

Circunstancias del entorno

En el año 2000, cuando se fundó Solocauchos, en Colombia se rompían récords de violencia (38.000 muertes violentas, 205 masacres y más de 3.000 personas secuestradas), y Manizales era la ciudad con el índice de desempleo más alto del país (22,4%). Solo estos dos indicadores muestran que eran tiempos difíciles tanto en lo social como en lo económico. Sin embargo, emprendedores sobresalientes como Marcelo Echeverri e Isabel Baeza, que se conocían desde jóvenes, avanzaban en la construcción de sus sueños.

El caucho es un producto que llegó a la ciudad con empresas como Escaucho, de propiedad de un inmigrante alemán. Fue una de las organizaciones que trajo conocimiento sobre este material a Manizales, llegando a ser la mejor empresa de regenerado de Latinoamérica, y la única en esa época que recuperaba las llantas de los carros, aliviando un problema de contaminación al transformarlas de nuevo en materia prima que se podía reutilizar.

Descripción histórica

Con un torno que tenía de un emprendimiento anterior, Marcelo les ayudaba a los dueños de una fábrica de caucho, y con el tiempo, ante la posible quiebra de la empresa, tuvo la oportunidad de comprar, fundando Solocauchos el 13 de junio de 2000.

Isabel estudió fisioterapia en la Universidad Autónoma de Manizales entre 1990 y 1995. Al terminar, trabajó en el Hospital Geriátrico y se especializó en Salud Ocupacional. También tuvo su propio emprendimiento: un consultorio de rehabilitación física. Después de varios años de amistad con Marcelo, entró a la empresa como socia y la relación trascendió a lo afectivo. Se casaron en 2003.

Marcelo e Isabel combinan actualmente su labor empresarial con su familia (tienen dos hijos) en una relación de apoyo mutuo, él enfocándose principalmente en los aspectos técnicos y ella en los administrativos.

Línea de tiempo



Esta empresa, que inició con un solo emprendedor, tres empleados y \$36 millones en ventas anuales, pasó a ser una sólida empresa de familia, con 54 empleados y cerca de un millón de dólares en ventas. En palabras de un consultor, y por los empleos que genera, se puede considerar una empresa de la ciudad.

Una actitud emprendedora frente a un problema técnico los llevó a lograr un primer empujón grande en la empresa: en un contrato con Pilas Varta en 2003 necesitaban un molde para producir tapas que esa compañía importaba en grandes cantidades de Japón. Después de lograr una primera versión del molde producían las tapas, pero no con el nivel de detalle necesario, y Marcelo e Isabel se iban los fines de semana a mejorarlo. Uno de los problemas era que a las tapas les quedaba una rebaba y había que enviárselas a amas de casa de Villamaría para que las pulieran manualmente. Pues Solocauchos logró automatizar todo el proceso, incluida la pulida, algo que le agradó mucho a Varta, y eso les permitió llegar a fabricar más de seis millones de tapas mensuales. Así, este proyecto les permitió incrementar notoriamente sus ventas y crecer.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresaria?

Isabel hizo la práctica como fisioterapeuta en el Hospital Geriátrico. Después de graduarse se quedó trabajando allí con contrato de medio tiempo, y en el otro medio tiempo montó su propio consultorio de rehabilitación física. Esos fueron sus primeros pasos como empresaria.

¿Por qué inicia la empresa?

Marcelo tenía un torno que le había quedado de una empresa anterior y empezó a ayudarlo a una empresa de cauchos de propiedad de personas que él conocía. Esta empresa se quebró y la persona que tenía el conocimiento técnico creó su propia empresa. Por lo tanto, los dueños se la ofrecieron a Marcelo y él decidió comprarla.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Como parte de ayudar a esa empresa de caucho, Marcelo pudo entrar a muchas fábricas a ver qué problemas y necesidades tenían. Esto no solo le permitió identificar oportunidades para incrementar la producción, sino que le fue gustando cada vez más trabajar con este material. Cuando la empresa quebró y se la ofrecieron, Marcelo lo vio como la oportunidad de ser propietario de una empresa de caucho.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Empresas de la ciudad como Herragro o la Industria Licorera de Caldas necesitaban partes de caucho con características particulares de difícil producción, y Solocauchos tenía la experticia y equipos para satisfacer sus necesidades.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Acompañamos a nuestros clientes en el diseño y desarrollo de piezas especiales en caucho, plástico y metal, que son innovadoras y de alta calidad, solucionándoles problemas técnicos y de producción.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

En la Universidad nos inculcaron algo que otras universidades no tienen, y es que los pacientes son ante todo seres humanos y lo primero es ser amables y compasivos con ellos. Se nota tanto que una pregunta común es: “¿Usted dónde estudió?”, o “¿por qué son especiales?”

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

El intercambio cultural que se generó. En ese entonces en el programa eran pocas las estudiantes de la ciudad, mientras que de afuera eran más; había estudiantes de Ibagué, Santander y Valle del Cauca, lo que permitía actividades extracurriculares integradoras que contribuyeron a desarrollar lazos de amistad que aún existen.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Evolución. ¡Cuando iniciamos nuestros estudios las aulas eran unas casitas de madera provisionales mientras “nos hacían la universidad!”. Ahora, cada que vengo me sorprende con cosas nuevas de una semana a otra, principalmente los últimos tres o cuatro años, que han sido de mucho desarrollo.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Iván Leonardo Duque, médico deportólogo, quien en esa época regresaba de estudios en Francia y con su grupo empezó a orientar de manera espectacular las asignaturas de Biomecánica y Medicina del Deporte. Es algo que no se puede olvidar.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Medicina y Deporte. La calidad del docente y la novedad de lo que nos enseñó hacen que la recuerde de manera especial.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Cuando combinamos caucho natural y plástico para desarrollar amortiguadores de sillas para un cliente en el Valle del Cauca. El producto no existía y logramos que fuera no solo de excelente calidad sino de larga duración. Estas sillas se venden a muchos países latinoamericanos, e incluso a Europa y Asia.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Un momento a resaltar está asociado a la necesidad de organizar y mejorar los sistemas de información de la empresa relacionados con producción y gestión.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Con un desarrollo propio de software y hardware para control de producción en tiempo real, que es manejado en la nube e incluye además sistematización de la información de seguridad y salud en el trabajo, compras e incluso gestión del conocimiento. El software es una bendición para la empresa como organización.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Dar un excelente trato a los empleados y ser receptivos no solo a sus dificultades laborales sino también a las personales. En esencia, saber que el mundo se mueve por la gente.

Decisiones

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Sin duda. La UAM nos inculcó que los pacientes son ante todo seres humanos y que lo primero es ser amables y compasivos con ellos. Esto aplica a cualquier otro contexto personal o empresarial.

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

La venta del consultorio de rehabilitación física. Al comenzar a dedicarle más tiempo a la crianza de sus hijos y a Solocauchos, el consultorio lo atendían principalmente sus empleados y muchos pacientes, al enterarse de que ella no estaba, dejaron de ir. Eran más los gastos que los ingresos y conversando con Marcelo, decidieron venderlo.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Me tomaría más tiempo para contratar y menos para despedir.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No haberme vinculado antes a Solocauchos. A pesar de que disfruté mi profesión y compartí mis conocimientos de fisioterapeuta con mis pacientes, con resultados muy positivos, si hubiera adelantado mi paso a la empresa, muy seguramente los resultados actuales los hubiéramos podido tener antes.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Hay que tener la mente abierta. Que no se dejen apabullar por el temor y el riesgo que implica emprender. Todos tenemos el derecho a equivocarnos y el deber de crecer como personas. Que lo que sueñen, traten de lograrlo, para que después no pase el "si yo hubiera...".

¿Qué consejo se daría usted misma y en qué momento?

Empezar antes a trabajar en Solocauchos.

Mensaje final

Después de graduarse como fisioterapeuta, Isabel combinó el trabajo en el Hospital Geriátrico y en su consultorio, medio tiempo en uno y medio en otro. Esto permitió tener ingresos mientras se fortalecía el emprendimiento. Un ejemplo de trabajo duro hasta que el profesional logra dedicarse de tiempo completo a su empresa.

Frase para la posteridad

En Solocauchos primero son los valores y las personas.

Soluciones *Inteligentes C.G.*

Perfil biográfico

Nombre	Francisco Javier Pineda Giraldo
Fecha de Nacimiento	2 de mayo de 1974
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Contador público e ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Especialización en Ingeniería de Software
Año de grado	2007

Perfil empresa

Empresa	Soluciones Inteligentes Consulting Group
Cargo Ocupado	Líder de Consultoría
Sector Económico	Servicios
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	24 de enero de 2006

Contexto

Circunstancias del entorno

Soluciones Inteligentes es una empresa de sector servicios que busca generar valor a las organizaciones a través de la conformación, revisión, planeación de información económica y transacciones comerciales, facilitando la toma de decisiones, controlando la actividad financiera y contribuyendo a un manejo eficiente de los negocios desde tres líneas: consultoría, procesos de negocios (B&P) y auditoría externa.

La empresa busca brindarles tranquilidad a sus clientes en el adecuado manejo de los impuestos nacionales y municipales. Además, orientarlos en el proceso de negocios, nómina y transacciones comerciales, y de esta manera evitar incurrir en costos ocultos que acarreen sanciones tributarias por entes de control.

Descripción histórica

En una materia de pregrado de contabilidad llamada Gerencia de Proyectos, a Francisco Javier Pineda le solicitaron presentar una idea gerencial para

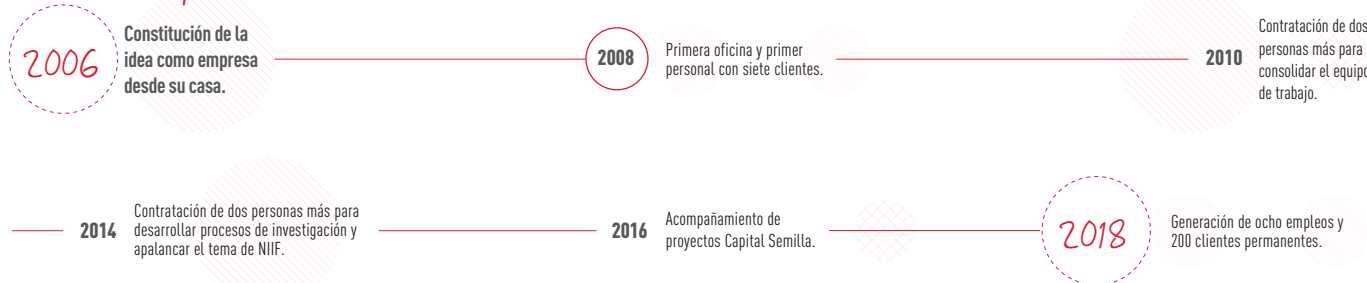
desarrollar, y pensó en una firma de consultoría que prestara servicios a las empresas. El nombre del proyecto fue Soluciones Inteligentes.

Siempre había querido tener su emprendimiento e intentó crear una empresa seis veces, y en un momento personal tomó la decisión de cristalizar ese sueño. En 2006, su casa se convirtió en la oficina y así empezó a involucrar a su familia con tres clientes.

Durante su trayectoria empresarial la firma ha consolidado sus conocimientos para la consultoría en Normas Internacionales Financieras (NIIF). Esto abrió oportunidades de expandir sus horizontes en la formación, con cursos profesionales en este tema y la adaptación de estos estándares en las organizaciones, para lo cual han participado en importantes convocatorias para el apoyo a otras empresas.

Ahora, con 200 clientes, Soluciones Integrales consolida su negocio con la prestación de servicios en tecnologías de la información para la gestión de la contaduría, con la proyección de consolidarse como uno de los líderes en este sector.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Por qué se convirtió en empresario?

Por la necesidad de sentir que encontraba un lugar. A pesar de haber tenido diferentes empleos, no tuvo nunca la oportunidad de consolidarse en una empresa, y siempre llegaba al punto donde decía: "Quiero más" en aspectos como el profesional y económico. No se sentía a gusto con aspectos de su vida y eso lo llevó a buscar lo que quería con sus propios medios, y no había otra forma sino creando empresa.

¿Por qué inicia la empresa?

Por un momento de crisis que no sabe si a todas las personas les ocurre. Tuvo una crisis personal y profesional que lo impulsó a aferrarse a una oportunidad con el emprendimiento.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Su profesión como contador público lo motivó a aprovechar sus conocimientos y experiencias para ponerlas al servicio de los demás.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Cuando inició la empresa había otros profesionales y empresas que ofrecían lo mismo, no estaba creando algo novedoso y creativo. Pero a partir de 2004 las exigencias contables y tributarias eran muy altas y los contadores se han convertido en un apoyo muy grande, dándoles grandes oportunidades como empresarios por el conocimiento y la capacidad de recopilar información para la toma de decisiones empresariales en esos temas.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Acompañar o propiciar la continuidad y crecimiento de las organizaciones. Participó en el Addventure Más de Manizales Más y trabajó la propuesta de valor en el emprendimiento como algo muy importante que no quieren dejar perder, buscando garantizar que los servicios tengan continuidad y generen valor a la empresa.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Cuando estudió la especialización no era ingeniero de sistemas. Hizo una pregunta sobre el posgrado de Ingeniería de Software en la UAM y la respuesta que le dieron lo convenció de dar el paso. Resalta de los aprendizajes la autonomía como valor, la importancia de ser autónomos, así como el acompañamiento de la Unidad de Emprendimiento en su proceso como empresario.

La UAM le transmitió conocimientos de punta, y eso con el paso del tiempo le enseñó que no era suficiente con sus estudios como contador público y especialista. Debido a esto decidió estudiar un pregrado en ingeniería de sistemas para explorar otro campo, ya que el principal mensaje que le dejó la UAM fue: todo es posible y depende de la actitud y la autonomía.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Todas las materias me parecieron de calidad: Programación Orientada a Objetos, Automatización, Inteligencia Artificial. Recuerda que muchos de esos créditos los homologó cuando empezó a estudiar ingeniería de sistemas.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Autonomía en el proceso de formación, porque le enseñaron que el actor más importante en la formación son las personas, y ese actor está en cambio y mejoramiento continuo, y eso logra empoderamiento.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

El tema de software es de constante evolución. Hay temas que no pierden vigencia y profundizaría en patrones de diseño.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El hoy, porque está en un punto muy alto con respecto a otros momentos. Francisco manifiesta que es el momento de mayor realización profesional y personal. En este momento la empresa cuenta con personas suficientes para realizar las diferentes labores y el emprendedor cuenta con el tiempo necesario para planear y proyectar el futuro de la empresa con el fin de prestar un mejor servicio, realizar investigación y desarrollo.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Muchos momentos como empresario en el aspecto económico. La gestión de la cartera es compleja para financiar los proyectos, pero asegura que como empresario hay que trabajar la resiliencia, la capacidad de superar momentos difíciles para salir adelante, porque las situaciones difíciles como empresarios son permanentes.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Gracias a muchos factores, como el apoyo de las personas con las que labora, la familia y tener convicción para resolver situaciones con carácter, conocimiento y experiencia para proseguir a pesar de las adversidades.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Muchas: disciplina, organización, liderazgo y capacidad de comunicación. En el momento del error es importante saber qué mejorar y aceptar con tolerancia la equivocación para tener la capacidad de cambio.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

En muchos aspectos le ayudó, porque la ingeniería de software fue un reto para entender cómo funcionan los sistemas. Desarrolló la resiliencia y la constancia para perseverar en el conocimiento.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Haber creado empresa, porque una persona con el conocimiento y experiencia como empresario debe generar los propios ingresos y resolver diferentes situaciones comerciales, técnicas y legales. Esto genera una sensación de motivación que da permanencia a las actividades y continuidad a los proyectos.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Francisco cree que es muy fácil después de los errores decir qué no se haría, pero definitivamente esos errores son inevitables, y además no sería una mejor persona sin la oportunidad de resolverlos. El error es propio de quien quiera generar emprendimiento

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

En la medida que cometió errores se ha superado a sí mismo. Cuando está afectado por una mala decisión evitaría tomar decisiones, porque en una situación así tomó la decisión de cerrar la empresa, y a los ocho días quería nuevamente empezar y las personas con quienes trabajaba ya tenían un nuevo empleo.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Los colombianos hacen parte de una cultura muy emotiva porque son parte del país más alegre del mundo. Les sugiero a los nuevos empresarios que sean esquemáticos y tengan plan A, B y C y se orienten a un plan de vida.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Tener más autocontrol para que las situaciones no lo abrumen y salir adelante sin importar cuál sea la situación u obstáculo, tomando las mejores decisiones.

Mensaje final

Nunca se puede dejar pasar una oportunidad de negocio para el crecimiento de la empresa.

Frase para la posteridad

Dentro de ti se encuentra todo el potencial que requieres para vivir tus sueños y ayudarles a los demás a vivir los suyos.



Sporththerapy

Perfil biográfico

Nombre	Juan Carlos Guzmán Correa
Fecha de Nacimiento	2 de diciembre de 1971
Lugar de Nacimiento	Armenia
Profesión	Fisioterapeuta
Programa UAM del que es graduado	Fisioterapia - Universidad Autónoma de Manizales Especialista en Actividad Física Terapéutica, Escuela Nacional del Deporte (Cali)
Año de grado	1994 2002

Perfil empresa

Empresa	Sporththerapy
Cargo Ocupado	Dueño fundador
Sector Económico	Salud - Deporte
Tamaño	Microempresa
Fecha de fundación	1 de noviembre de 2014

Contexto

Circunstancias del entorno

Juan Carlos Guzmán trabajó con la Selección Colombia de fútbol y tuvo la oportunidad de viajar y conocer. Siempre curioso e inquieto, no perdía la oportunidad de encontrar proyecciones de mejoramiento profesional y de servicio. En esas surgió la idea de darles mejores condiciones de infraestructura a las personas que se encuentran en proceso de rehabilitación

Inicialmente Juan Carlos pensó arrancar con psicología y terapias y dejar para después las zonas húmedas: sauna, turco, jacuzzi y piscina, pero ya en el camino decidió sacar todo de una vez.

Descripción histórica

Juan Carlos se tomó un tiempo para madurar la idea. Esperaba conseguir primero la parte locativa y a partir de ahí la infraestructura, para lo cual empezó a cotizar aparatos. Ad portas de iniciar, se accidentó en el estadio. “A la brava, mi Dios me mandó tres meses a la casa. Me senté, miré bien mi proyecto, despacio”, relata. Así, pudo analizar mejor el proyecto. “Yo creía que lo podía hacer en el corto plazo, pero no, eso requería un tiempo más importante”, agrega.

Cuando llegó después de hacer su posgrado en Cali, participó en el proceso de estructuración de la Especialización en Intervención Fisioterapéutica en Ortopedia y Traumatología de la UAM, desde un enfoque más de fisioterapia que médico. Estuvo como docente hasta 2017. “Eso me dio la oportunidad de llevar a los colegas estudiantes a la clínica y así incentivar entre las personas que venían de otros sitios el ofrecer algo diferente a lo que habitualmente nos encontramos en el medio”, recuerda Juan Carlos.

Línea de tiempo

2013

Inicia el proceso para el desarrollo de la empresa.

2015

Sporttherapy se posiciona en el mercado de rehabilitación deportiva.

2017

Desvinculación como docente universitario, lo cual hace que se concentre en la empresa.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Por la iniciativa que tenía de ofrecer algo diferente a lo que en ese momento había en el medio para las personas que requerían rehabilitación. Yo creo que la innovación es un factor fundamental; si nosotros salimos a hacer el mismo consultorio con las mismas condiciones, con lo mismo de siempre, no vamos a impactar en la población, no vamos a impactar en toda la sociedad.

¿Por qué inicia la empresa?

Yo tenía mi consultorio en el Centro Médico Bochica. Allí atendíamos de seis a ocho personas al tiempo y el espacio ya era insuficiente. Además, por lo que había tenido oportunidad de conocer en otros lugares.

¿Cómo identificó la oportunidad?

En ese momento la ciudad no contaba con un servicio integral para la rehabilitación deportiva y yo ya tenía la idea, el conocimiento y la experiencia para ofrecerlo.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La accesibilidad de las personas, no solo deportistas, a los servicios de rehabilitación. Si bien hay personas que pueden pagar una terapia de un costo importante, también está el deportista o la persona que se levanta y tiene lo básico para ir a entrenar.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Le vendo a la sociedad una experiencia de más de veinte años, una infraestructura con todos los estándares de calidad y la oportunidad de accesibilidad. Yo entendí que desde la rehabilitación se cumple una función social, es como un ADN de nosotros que haya oportunidad para todas las personas, de todos los estratos.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Las bases en conocimientos y la experiencia que uno va adquiriendo en los años de recorrido, incluso la experiencia docente, además de los principios y la disciplina. Recuerdo que cuando uno rotaba en un hospital, la Universidad siempre se caracterizaba por ser muy juiciosa en todos sus estándares, en cómo se atiende a los pacientes, en la puntualidad, en la programación.

Eso es lo que yo aplico aquí con los estudiantes. La idea es continuar con ese legado, mantener los estándares de la UAM. Si usted habla de un fisioterapeuta de la UAM en cualquier parte de Colombia, es bien ponderado.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

La confraternidad, eso es lo mejor de la vida. ¡Nosotros sí pasábamos muy bueno! Tenemos un grupo de WhatsApp y nos hemos reunido. Cuando éramos estudiantes todos tratábamos de salir adelante, que no se nos fuera ninguno del grupo. Creo que eso era lo más bonito.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Calidad.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Quemados. La daba una profesora que me apretó y me exigió demasiado, y le agradezco mucho porque a partir de ahí reconozco la excelencia y rigor con la que uno debe hacer las cosas.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Yo creo que la de Cuidados Intensivos, porque uno ahí tiene que estar 'chispudo', es decir, camarón que se duerme se lo comen vivo. A mí me gustaban mucho también las que tuvieran que ver con ejercicio terapéutico.

Cuando estaba en el colegio en décimo me lesione una rodilla jugando fútbol. Fue la primera vez que me tocó ir a fisioterapia. Me hicieron un manejo ortopédico muy básico, me colocaron una bota de yeso en toda la pierna por 30 días. Cuando me la quitaron me dijeron: 'Váyase pa' la casa, ya quedó listo'. Salí con la pierna tiesa. Me fui caminando y había un morro de cemento. Me pegué en la punta del pie y se me dobló la rodilla a la brava. ¡Ese dolor...!

A partir de ahí mi vida cambió. Empecé a investigar. Yo decía: 'No puede ser que uno doble la rodilla a la brava, debe haber otras alternativas, ¿a mí porque nunca me mandaron terapia ni nada?'. Busqué la opción de un señor empírico. Él me puso unos aparatos básicos, en unas cinco sesiones, y me dijo: 'Listo, vaya a jugar fútbol', y en la primera bola vuelve y se me abre la rodilla. Ahí sí empecé a investigar y comenzó a nacerme esa inquietud por la rehabilitación.L.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

El día que la abrimos, compartiéndolo con la familia y con los amigos más cercanos, con los cuales íbamos a trabajar en el proyecto. Creo que ese es un punto muy bonito, lograr entrar uno ya en una cosa consolidada.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Es difícil cuando te encuentras con problemas del tipo de infraestructura, de condiciones de habilitación del servicio. Uno siempre quiere hacer lo mejor y yo quisiera siempre tener lo mejor, y me encontré en algún momento con algunas condiciones como incómodas con respecto a la habilitación

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Aclarando que Sportherapy no es una IPS, es un consultorio con todos los estándares de calidad. Yo que conozco consultorios de rehabilitación en muchas ciudades, veo que en Manizales las exigencias son altas y eso está bien, pero hay que buscar un equilibrio. Eso ha sido lo más difícil.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Rodearse de personas antes que de profesionales es un aspecto fundamental. Trabajar en equipo. Nadie está por encima de nadie, todo es con respeto. Valorar a la otra persona. Por eso en Sportherapy siempre trabajan fisioterapeutas especialistas en deporte.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

Claro, indudablemente. Todos los principios y todos los valores que a uno le inculcaron muchos de los docentes, de todas las prácticas, de todo lo que vivió.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Especializarme en la parte deportiva. Mi familia estaba en Armenia, y esperaban mi grado para que me fuera allá a trabajar. Teníamos un familiar que era el director del Seguro Social, y entonces claro, me consiguieron el empleo en el Seguro Social. Me llamaron con esa alegría... Ya tenían mi vida arreglada...

Tener que tomar esa decisión de no irme y de una vez matricularme en la especialización en rehabilitación deportiva, fue como el punto donde yo dije: 'Bueno, por aquí es la situación'.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Evitaría de pronto ser tan acelerado en tomar decisiones, que por no asesorarse bien se toman malas decisiones. Uno debería invertir en asesorarse y encontrar quién se haga cargo de lo administrativo, alguien que dirija el proyecto.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, ninguna, para nada. A mí mi Dios me ha colocado todas las cosas en el punto.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Innovar. Tuve la oportunidad de encontrarme con un estudiante y resultó muy grato que me hubiera dicho: "Me acordé de las palabras que me decía de que hiciera algo diferente, y me fui a especializar en algo que no había en el medio". Entonces eso es lo que uno les dice: trate de hacer algo diferente.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Asesorarse. Yo creo que es lo más importante. Si yo hubiera tenido un asesoramiento, me habría evitado muchos dolores de cabeza.

Mensaje final

Yo tengo una escala de valoración en la vida: primero está Dios, segundo está mi familia y después el trabajo. Tratar uno de mantener esa escala en ese orden es lo ideal. En algunos momentos se le descontrola a uno esa escala, ¿cierto? Pero la idea es esa.

Frases para la posteridad

Señor, solo le sirve a usted.

Hay que ser 'chispudo'.



TaxiaLife

Mobility Solutions

Perfil biográfico

Nombre	Reiman Adolfo Muñoz Chará
Fecha de Nacimiento	14 agosto de 1980
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero biomédico e ingeniero electrónico
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería Biomédica e Ingeniería Electrónica
Año de grado	2009

Perfil empresa

Empresa	Taxia Life - Mobility Solutions
Cargo Ocupado	Socio Fundador Director de Proyectos
Sector Económico	TIC
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	2012

Contexto

Circunstancias del entorno

Mobility Solutions es una empresa dedicada al desarrollo de software, especialmente en el desarrollo de aplicaciones móviles enfocadas al sector transporte. Entre sus productos más conocidos se destaca la marca Taxialife (antes CityTaxi), la cual se dedica a la prestación de un servicio global de transporte de taxi mediante un entorno óptimo y adecuado para dos actores fundamentales, el conductor y el usuario, generando seguridad y eficiencia en el servicio.

Descripción histórica

Mobility solutions nació en 2012 con el objetivo de satisfacer una necesidad en el mercado: diferentes empresas prestadoras del servicio de taxi se encontraban en búsqueda de opciones tecnológicas para la central de despacho de vehículos, pues se evidenciaba que las operadoras tradicionales ya no eran lo suficientemente eficientes para atender el volumen de demanda y, por ende, se debían reemplazar.

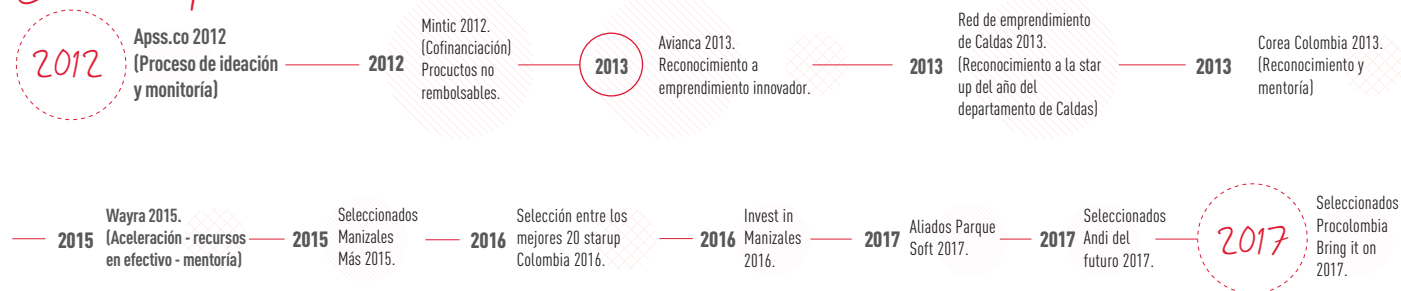
Flota El Ruiz, una de las empresas de taxis más reconocidas de Manizales, también se enfrentaba a este fenómeno. Requería con urgencia cambiar

su forma de operar y era imprescindible realizar una transferencia tecnológica lo antes posible, para poder asegurar su continuidad en un mercado que evolucionaba. Pese a la urgencia, la empresa no lograba adaptarse a ninguna de las soluciones que le ofertaban.

Fue entonces cuando los dueños de Flota El Ruiz, padres de Reiman y de Gaby Carolina Muñoz Chará, hicieron una propuesta a sus hijos, quienes se desempeñaban como ingenieros electrónicos en organizaciones privadas. La propuesta consistía en aplicar sus conocimientos profesionales y crear alguna alternativa para el inconveniente que se les presentaba.

Reiman y su hermana pusieron en práctica todo lo aprendido y crearon un dispositivo electrónico físico que permitía automatizar un poco el proceso de despacho de taxis. Como este dispositivo requería una inversión de recursos, se presentaron a una convocatoria estatal en Innpulsa y Bancoldex, en la cual salieron favorecidos. Con los recursos obtenidos soñaban con tener un sistema más tecnológico, eficiente y versátil, y comenzaron a investigar en el tema de las aplicaciones móviles.

Línea de tiempo



Por ese entonces Reiman conoció a Andrés Silva y a Juan David Montes, jóvenes emprendedores de la ciudad que tenían desarrollada una aplicación móvil para empresas de taxis que cumplía con las características requeridas por Flota El Ruiz. Juntos comenzaron a trabajar en el sistema, y poco a poco este se convirtió en una empresa de soluciones móviles para el transporte público y empresarial: Mobility Solutions, con su marca estrella Taxialife.

Con la velocidad de los avances tecnológicos y con buen olfato emprendedor, Taxialife terminó consolidándose como un spin off de la flota que era el negocio familiar, mediante un modelo de negocio independiente dedicado a la prestación de servicios a las empresas de taxis de la ciudad y el país.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Reiman debe el hecho de ser empresario al ejemplo que tuvo por parte de sus padres, pues desde pequeño vio que ellos con esfuerzo y dedicación lograron posicionar una de las empresas de taxis más reconocidas de la ciudad. Afirma que aunque tuvo la oportunidad de trabajar en diferentes empresas como empleado, siempre estuvo en él ese espíritu inquieto, emprendedor, que lo llevaba a explorar opciones y a querer hacer algo más.

Este emprendedor recuerda con agrado que cuando se presentaba a las entrevistas de trabajo le preguntaban que cómo se veía en cinco años, y sin dudarlo siempre decía: “Como dueño de mi propia empresa y trabajando de manera independiente”. Después de algunos años, mira atrás y agradece por haber logrado ese sueño que ya estaba en él.

¿Por qué inicia la empresa?

Taxialife surgió como alternativa de solución a una necesidad de una empresa tradicional y familiar que necesitaba con urgencia una transferencia tecnológica en su forma de operar. A medida que el negocio se fue desarrollando y se estudió el mercado, se pudo observar que esta iniciativa, que en algún momento fue una idea, se podría convertir en una empresa rentable con una buena aceptación y proyecciones de crecimiento.

¿Cómo identificó la oportunidad?

La oportunidad estuvo en la necesidad que se presentaba en el mercado del servicio de taxis. El mal servicio que brindaban las empresas a los usuarios, la inseguridad en el uso del servicio, las restricciones de los transportadores para su prestación y el mal uso de los recursos en el desarrollo de esta actividad, hacía del mercado un nicho atractivo y óptimo para la implementación del sistema que Reiman y sus socios habían desarrollado.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Los prestadores del servicio público de taxi requerían la transferencia tecnológica de un sistema diferente e innovador que generara un beneficio empresarial, pero que además impactara positivamente a la comunidad y a todas las personas participantes en la cadena.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Ofrecer un servicio de transporte fácil, rápido y seguro centrado en un beneficio global para la comunidad.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

El paso de Reiman por la Universidad se dio en circunstancias diferentes a las que en la actualidad ofrece la institución. Por esto afirma que el mayor impacto que tuvo la UAM en su desarrollo profesional fue desarrollar la capacidad para buscar oportunidades, trabajar con los recursos disponibles y ser capaz de ser eficientes con lo que se tiene, logrando potenciar sus habilidades.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

“El compañerismo y la calidad humana”, responde Reiman. Enfatiza la buena relación que se puede tener con los docentes, personas siempre dispuestas a orientar y ayudar en los procesos de formación. Esto construye estrategias metodológicas mucho más personalizadas, que aportan positivamente en el proceso de enseñanza - aprendizaje.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Dinamismo y flexibilidad.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Reiman no menciona una asignatura en particular. Sus recuerdos están relacionados con los docentes y las personas con las que compartió. El trabajo en equipo marcó su proceso de formación, y actualmente es una habilidad que implementa día a día en su organización.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Programación.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Para Reiman, en TaxiaLife todos los momentos son oportunidades de festejar y agradecer, por lo que elegir un solo momento no es sencillo. La creación del primer dispositivo, la unión con sus socios Juan y Andrés, ganar la convocatoria con el Estado, la participación en cada uno de los programas de fortalecimiento y apoyo empresarial, las alianzas con las diferentes instituciones, las reuniones con los transportadores y hasta el día a día en la empresa, son momentos que lo llenan de felicidad y ganas de continuar con su labor empresarial.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Lo más difícil para TaxiaLife fue realizar esa transformación tecnológica que exigía la implementación de su producto. Pasar de utilizar radiotelefonos y libretas para apuntar las direcciones a concentrar todo en un dispositivo móvil, chocaba fuertemente con la forma en la que se prestaba el servicio en ese entonces.

En este gremio transportador las transformaciones no suelen ser bienvenidas, no existe esa cultura. Además, las personas que trabajan en el sector tienen un promedio de edad de entre 40 y 50 años, y a algunos se les hacía bastante difícil el manejo de esta nueva herramienta tecnológica. En un principio esto ocasionó muchas dificultades y contratiempos en el desarrollo del negocio.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

En un comienzo las jornadas gremiales de sensibilización fueron la clave para empezar el proceso de aceptación por parte de los conductores. "Nos reuníamos con ellos casi a diario, les contábamos como iba a

funcionar la aplicación, cómo ellos iban a verse beneficiados de esta transformación. Les hicimos bingos, los invitamos a comer. Empezamos a enamorarlos del proyecto", cuenta Reiman.

Sin embargo, mientras Reiman y sus socios intentaban lograr que los transportistas se apropiaran del producto, se les presentaban algunas eventualidades técnicas que hacían la transición más compleja.

En una de las sensibilizaciones con los conductores rifaron un kit completo, que consistía en un celular y el funcionamiento gratuito por unos meses de la aplicación. Ese día se le acercó uno de los conductores, de unos 60 o 65 años, y le dijo: "No, ingeniero, yo no soy capaz de utilizar ese sistema, Ese celular lo cogen es mis nietos para jugar". Pues ese señor fue el ganador del premio, y desde entonces ha sido uno de los conductores más comprometidos con el uso de la aplicación.

Para Reiman, esta anécdota demuestra que, aunque la sensibilización fue una muy buena estrategia, la era digital que llegó al mercado y transformó procedimientos y conductas fue por sí misma otra de las alternativas para superar las dificultades.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Pasión, tener amor por lo que se hace y contagiar a los demás de esa energía y positivismo para alcanzar los objetivos.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Sí, sin duda la Universidad me ayudó a desarrollarla.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Aunque se le presentaron diferentes ofertas laborales muy atractivas, tomar la decisión de no aceptarlas y enfocarse en el desarrollo de su negocio fue algo difícil. A pesar de ello, el hecho de querer generar un valor positivo a la comunidad mediante la creación de empleo y mejoramiento de la calidad de vida fue una razón suficiente para atreverse a hacerlo.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Reiman considera que nada de lo vivido ha sido malo, por difícil que haya sido. Por el contrario, esos momentos en lo que se puede llegar a pensar que es mejor parar o retroceder el tiempo, resultan los más gratificantes en el desempeño empresarial, pues sin duda alguna esos instantes se convierten en grandes maestros.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No. Por algo suceden las cosas y todo lo que ocurre es una nueva oportunidad para aprender.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Sean pacientes y continúen siempre con la pasión que inician. Trabajen siempre con el mismo amor y no desfallezcan ante las adversidades”.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Dese tiempo para pensar en el momento de tomar decisiones. Recuerde que la inteligencia emocional es una gran aliada en su vida.

Mensaje final

Taxialife es una gran familia. Todos soñamos con lo mismo, tenemos la misma pasión, somos muy unidos. Nuestra cultura es muy diferente, acá pensamos en las personas y tenemos espacio para todo, y esa es la clave del éxito de nuestra organización.

Frase para la posteridad

Todo lo que se hace con amor y pasión, se podrá alcanzar.

unodöt

Unodöt

Perfil biográfico

Nombre	Julio Andrés Arango Bernal
Fecha de Nacimiento	Noviembre 4 de 1978
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Diseñador industrial
Programa UAM del que es graduado	Diseño Industrial
Año de grado	2005

Perfil empresa

Empresa	Unodot S.A.S.
Cargo Ocupado	Gerente general
Sector Económico	Industrial manufacturero Mobiliario
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	2010

Contexto

Circunstancias del entorno

Luego de realizar su práctica profesional en Estados Unidos en una empresa de diseño y fabricación de cocinas, Julio Andrés Arango Bernal identificó un nicho de mercado para la creación de una empresa pensando en la exportación de mobiliario a ese país, debido a las ventajas en los precios de venta frente a los costos de fabricación en Colombia.

Julio se radicó en Bogotá para tener los contactos familiares que pudiesen brindar apoyo en este nuevo proyecto, buscando su fortalecer la gestión administrativa y de exportación. El empresario no sabía nada sobre las condiciones del mercado nacional; su interés solo se relacionaba con el campo de la exportación, sin tener en cuenta las condiciones sociales, económicas o políticas de nuestro país en ese momento.

El producto fue concebido para las necesidades del mercado de Estados Unidos, siendo su consigna hacer productos en madera maciza por la diferencia de valor percibido del producto en el mercado final de exportación.

Descripción histórica

El primer hito luego de haber constituido la empresa fue que para exportar era necesario contar con experiencia de comercialización en el país. Resultó evidente que la empresa debía consolidarse en el desarrollo de producto, pero esa es una fase muy extensa: diseño, renderización, identificación de las características constructivas y luego fabricarlo. Y a partir de ahí siguen los desdoblamientos: cómo y con quién fabricarlo. Finalmente, cuando se contó con un producto listo para la venta, se llegó a la etapa de buscar mercado. Y en ese momento se reconoció la primera dificultad.

Una de las estrategias utilizadas por Unodot es identificar a alguien que ya haya logrado éxito comercial en el mercado en cualquier categoría, para acercarse y escuchar de esas experiencias, con el fin de desarrollar de alguna manera una estrategia de padrinos o mentores que puedan apoyar el crecimiento de la empresa.

En uno de esos momentos pudieron acercarse a uno de los primeros diseñadores industriales del país, con una experiencia laboral siempre ligada al diseño de mobiliario. Su conclusión luego de conocer el producto fue: "Ustedes tienen un producto muy interesante, muy bonito, pero no lo van a vender. Los van a buscar por lo que ustedes están mostrando, pero para que les hagan otras cosas que necesita la gente".

Comprendieron entonces que el asunto no consistía en el producto por el producto y buscarle mercado, sino en reconocer la necesidad real del cliente como factor fundamental para que el producto resultante del proceso de diseño tenga un fin comercial exitoso.

El segundo hito importante fue cuando llegó a la empresa la solicitud para el desarrollo de una propuesta institucional, que los sacó de su modelo de negocio de venta directa y los llevó al mercado corporativo, lo cual significó toda una oportunidad de crecimiento. Ocurrió así: sin identificar el cliente final, un arquitecto se comunicó con la empresa y solicitó la cotización de una fachada en madera. La presentaron y fue aprobada, y solo en ese momento Julio supo que la empresa contratante era una de las cadenas de restaurantes más conocidas del país.

Desde entonces abrieron una sala de exhibición, que se constituyó en el tercer hito importante para la empresa: con todo y los recursos

disponibles, pudieron saber de primera mano lo que cuesta posicionar una marca, que la gente la conozca y quiera comprar sus productos por la calidad y el diseño.

Un sector del mercado amaba el producto, pero no contaba con el recurso económico para adquirirlo. La competencia en el mercado es muy fuerte frente a marcas altamente posicionadas u otras extranjeras que no son competitivas en calidad, pero sí en precio. En Autodot llegaron a la conclusión de que uno de los nichos del mercado buscaba marcas reconocidas que le brindaran estatus.

Otro sector al que estaban enfocados tenía el poder adquisitivo necesario y compraba los productos de la empresa, pero era un nicho muy pequeño para asegurar lo sostenibilidad de la empresa. Y finalmente, estaba identificado un sector muy grande que sigue todas sus redes sociales, pero no cuenta con el poder adquisitivo para comprar el producto.

Por su parte, el mercado institucional tiene unas características propias, que implican una guerra de precios con unos altos estándares de calidad. En este sector, el volumen y el tamaño de los proyectos son lo que brindan los márgenes de utilidad para poder crecer. Así que la clave está en el desarrollo de proyectos paralelos, cada uno de ellos con una exigencia de

tiempo muy precisa, con la mayor calidad posible y un servicio posventa de alta exigencia y dedicación.

El cuarto hito significativo fue la aplicación de un nuevo modelo de negocio que cambió los procesos de venta directa al servicio de alquiler de mobiliario de alta calidad, enfocado a sectores como el mobiliario infantil, de hoteles y restaurantes. Esto, en una modalidad de leasing desestimando la opción de compra, que les brinda a sus clientes la posibilidad de modificar o modernizar su apariencia, dar fluidez a sus servicios y concentrar sus inversiones en el corazón del negocio y no en activos fijos que se deprecian a gran velocidad.

En cuanto a las exportaciones, con apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá, Procolombia y otras instituciones, la empresa inició ventas a países como Estados Unidos, Italia y algunos de Centro y Suramérica, identificando que esta actividad requiere una significativa inversión de recursos.

Transcurridos nueve años de su historia empresarial, en Unodot han llegado a la conclusión de que, si bien la manera de comercialización se ha reestructurado, la calidad, el diseño y las características de su producto se han conservado o mejorado.

Linea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Por el deseo personal de crear empresa, de generar empleos. Por eso Julio quiso estudiar diseño industrial, para articular la creación de productos con los procesos de comercialización.

¿Por qué inicia la empresa?

Con las experiencias vividas en su proceso de formación como diseñador industrial y los aprendizajes adquiridos en su práctica empresarial, Julio estableció la necesidad de crear mobiliario de alta calidad, con una vida útil extendida, con unas características formales y funcionales que le permitieran ser competitivo en el mercado. Y esto en el contexto de la respuesta a su vocación empresarial, fortalecida por el impacto de su educación en la UAM, ya que uno de sus ejes fundamentales es la formación para el emprendimiento.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Con su conocimiento del sector de mobiliario, Julio pudo identificar una necesidad latente para la cual ya había propuestas de solución en el mercado, pero que en muchos casos sacrificaban calidad en el producto para lograr competitividad en el precio de venta.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Producir mobiliario de alta calidad con propuestas de diseño novedosas que generaran innovación en el mercado.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

En el momento de iniciar la empresa la propuesta de valor no existía, pero se configuró hace dos años al identificar en el renting una manera de brindar a un mercado sus productos sin sacrificar calidad y diseño, pero brindando alternativas diferenciadoras con su modelo de negocio.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La formación recibida en la Universidad fue fundamental para reconocer que el proceso de aprendizaje formal o no formal nunca se puede detener cuando se está en un mercado que de manera permanente es cambiante. El relacionamiento de los estudiantes en su proceso de formación con el contexto real es fundamental para que puedan identificar las implicaciones que la labor puede tener en una empresa, en un mercado.

“Uno en la Universidad aprende a hacer un producto, es decir, sale comprendiendo cuáles son las fases y las características de configuración de un producto, pero ese es el primer elemento de un proyecto de vida para pensar en ser empresario. Porque cuando sales de una universidad y piensas en montar una empresa, es el aprendizaje desde los errores, desde las dificultades, desde los problemas, como debes aprender lo que implica el mercado”, afirma Julio.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Los trabajos de taller y los trabajos en grupo.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Mi casa.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Taller de Diseño 1, por el trabajo que se desarrolla con el acompañamiento del docente y le permitió identificar si esa actividad le hacía vibrar la sangre y el corazón, le permitió definir si el diseño industrial era para él o no. Desde ese momento Julio identificó que el trabajo del diseñador industrial es de compromiso, permanencia y dedicación para obtener los resultados que el mercado espera, que satisface una necesidad. Sus experiencias le permitieron construir todo un proceso y un estilo de vida alrededor del diseño.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Materiales y Procesos – Maderas, que le permitió reconocer el potencial de un material noble. La hubiera disfrutado mucho más si esta asignatura la hubiera trabajado con una persona que compartiera el amor y la dedicación al manejo del material, o sea, poder trabajar con un carpintero en el hacer, pudiendo potencializar las posibilidades de la madera con el trabajo tradicional del material. Julio considera que eso lo habría fortalecido para enfrentar los retos que en su empresa enfrenta.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Julio identifica dos momentos fundamentales: el primero, cuando la cadena de restaurantes contrató la fabricación de sus fachadas, por los cambios que este contrato significó para la empresa. El segundo, hace dos años, cuando en un taller de la Cámara de Comercio de Bogotá, hablando de un tema de e-commerce, llegó a su nuevo modelo de negocio, que transformó su visión de empresa: sin abandonar el diseño de producto, podría ofrecer un valor significativo y diferenciador para el cliente, para el usuario y para el mercado.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Los momentos difíciles son todos, desde el día siguiente de obtener el registro en Cámara de Comercio. El reto de ser empresario cada día saca lo mejor (y en algunos casos lo peor) de ti, porque cada día saca el esfuerzo, las ganas, el empuje y la búsqueda. Y lo peor de ti porque puede llegar a afectar tu salud, tus relaciones y los aspectos económicos.

¿Cómo ha superado los momentos de dificultad?

Los momentos difíciles solo se logran superar a partir de la decisión de salir adelante, de la dedicación y de no desfallecer en el intento.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

La terquedad, la paciencia, la fuerza y las ganas. Si uno no cuenta con estos factores no debería generar empresa.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa cualidad o habilidad?

La UAM, a diferencia de otras universidades, sí genera el desarrollo de estas habilidades. Es parte de su ADN, pues la Universidad fue fundada por empresarios y esto se transmite a muchos de los estudiantes. Julio no identifica el momento o el punto específico cuando en su formación se generó esta mentalidad, pero percibe en el ambiente, en el lenguaje, en la forma, en lo que se comunica, en lo que se hace, se siente y se transmite, las ganas de hacer empresa.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Tomar la decisión de comprar la participación de sus socios en la empresa hace año y medio. Siempre tuvo temor de asumir las responsabilidades administrativas de la empresa.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Si lo hace con el conocimiento que tiene hoy, definiría en primer lugar un plan de negocios, configuraría con claridad la propuesta de valor de la empresa, cómo se diferencia en el mercado, cómo genera valor y asegura la permanencia de la compañía.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Antes de iniciar una empresa es necesario pensar desde el lado del mercado, del cliente, qué es lo que realmente necesita el usuario y asegurar la viabilidad del producto en el mercado. Y a partir de la necesidad, emprender el proceso de diseño y desarrollo del producto, de manera que una vez comercializado impacte positivamente al usuario y genere una diferenciación significativa en el mercado.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Dedíquese a pensar en la empresa y no a trabajar en la empresa. Optimice sus recursos.

Mensaje final

En las universidades que buscan fortalecer el tema empresarial hay que exponer a los alumnos a la realidad empresarial. Si tu propósito es formar emprendedores o creadores de empresas, exponlos a la realidad de una empresa, del mercado, del cliente real con que se van a tener que enfrentar en muy poco tiempo. Pero eso no es una práctica empresarial, porque la práctica empresarial es como un paseo por el parque.

Si una escuela tiene como objetivo la formación de diseñadores cuyo perfil sea el producto por el producto, eso está bien, pero si la universidad o la escuela de diseño busca la formación de empresarios, tiene la responsabilidad de vincularlos, exponerlos y realizar inmersión en el contexto real, para asegurar que sean profesionales que conocen, analizan y responden a estas dinámicas, únicas y cambiantes.

Frase para la posteridad

Piensa y luego existe. Piensa tu empresa y luego hazla existir. Piénsala de verdad, no te la imagines; una cosa es pensarla y otra es imaginarla. Piensa en los detalles, piensa en todo lo que implica, piensa en los números, piensa en el producto, piensa en la comercialización, piensa en todo, y luego hazla existir. Porque siempre arrancamos en el sentido contrario.



Perfil biográfico

Nombre	Óscar David Ramírez Jiménez
Fecha de Nacimiento	Junio 25 de 1986
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Ingeniero de sistemas
Programa UAM del que es graduado	Ingeniería de Sistemas
Año de grado	2011

Perfil empresa

Empresa	Zopp Digital
Cargo Ocupado	Fundador Gerente Comercial
Sector Económico	Publicidad (TIC)
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	Febrero 14 de 2007

Contexto

Circunstancias del entorno

En la primera parte de la década de 2010 se reflejaba un clima económico optimista que inducía a pensar en la posibilidad de que el país se recuperaría en la senda de crecimiento lograda en la primera parte de los años 90, toda vez que se presentaba un entorno mundial favorable, sobre todo por el desempeño de las economías de Estados Unidos y de Venezuela, del crecimiento de la demanda interna colombiana, que presentaba un ambiente no inflacionario y de reducción de la tasa de desempleo. Y al ser 2006 un año electoral, las perspectivas de aumento en el consumo público se mantendrían.

En el inicio de la era digital, el desarrollo de sitios web representaba para los empresarios en general un paso importante para hacer presencia en los mercados y conseguir las oportunidades de un ambiente económico positivo.

Descripción histórica

En 2004 Óscar David Ramírez Jiménez, como estudiante de ingeniería de sistemas, comenzó haciendo páginas web. Para 2009 recibió inversión de un pariente, que fue invertida en capital de trabajo, lo que le permitió desarrollar hardware y publicidad por proximidad además de las páginas web. Ya en 2011 incursionó en el desarrollo de campañas digitales y en el uso de redes sociales, y para 2012 consiguió certificarse en el programa Google Partners.

La propia decisión de vivir fuera del hogar paterno lo obligó a ser autosostenible desde su época de estudiante, y por ello a generar ingresos. Tener la apertura para conseguir un inversionista le permitió abarcar otras oportunidades de negocio; y finalmente, entender las necesidades del mercado lo condujo a incursionar en el marketing digital y conseguir un aliado estratégico de talla mundial.

Línea de tiempo



Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Óscar empezó la empresa a sus 18 años como estudiante de cuarto semestre de ingeniería de sistemas, año 2004, motivado por la decisión de cambiar la forma en que vivía, circunstancia que lo obligó a autosostenerse.

¿Por qué inicia la empresa?

Por esa época empezó como moda que las empresas tuvieran un sitio web, pero nadie entendía esto cómo podía generar valor a una empresa; lo que se hacía era pasar el portafolio físico de la empresa a la página web. Entonces empezó a ofrecer a las empresas este servicio.

De paso para la UAM repartía volantes debajo de las puertas de los locales ofreciendo el servicio, y así logró las primeras ventas para la elaboración de páginas web. Esto le significó trabajar hasta altas horas de la noche en la biblioteca de la Universidad ya que en su casa no contaba con el servicio de internet.

¿Cómo identificó la oportunidad?

En 2009, cuando cursaba noveno semestre en la UAM, un familiar suyo, Guillermo Arango Gutiérrez, miembro del Consejo Superior de la misma, le propuso montar un café internet, idea que no fue acogida pues Óscar deseaba algo más disruptivo. Inició una agencia interactiva inspirada en Ariadna, que tuvo la oportunidad de conocer porque aplicó a un cargo que no le fue asignado. Entonces nació Zopp Digital con un capital de \$10 millones para la compra de dos equipos de cómputo y mesas. ¡Suficiente para conquistar el mundo!

Empezó a desarrollar hardware, principalmente una mesa interactiva en la cual se promocionaban productos y servicios de las empresas.

Era una pantalla táctil gigante con la que el cliente potencial podía interactuar, y eso fue muy atractivo en el mercado. También desarrolló publicidad por proximidad, escaneando dispositivos por bluetooth para enviarles mensajes publicitarios. Adicionalmente, siguió con la línea de sitios web.

En el boom de Second Life se usó la virtualidad que permitía interactuar con el cliente, aspecto que determinó el posicionamiento de la agencia, pero solo se concentraron en el producto y no en el mercado, por lo que no tuvieron grandes ventas. En consecuencia, el producto que los sostuvo fue el diseño de páginas web, que hasta hoy se sigue haciendo en Zopp Digital.

Para ese entonces lo que preocupaba a Óscar David era hacer la diferencia con el producto. Para la época las páginas web eran hechas por ingenieros de sistemas y por esta razón no tenían diseño. En 2009 decidieron contratar un diseñador para garantizar que además de funcionales, las páginas también fueran visualmente agradables y acordes a la marca.

¿Cuál era el problema a solucionar?

Inicialmente las empresas requerían promocionar sus productos y servicios a través de sitios web. Posteriormente entendieron que los clientes que contratan desarrollo de sitios web realmente lo que buscan es que se vea la marca y los servicios, por lo que en 2011 Zopp Digital incursionó en el desarrollo de campañas digitales y en el uso de redes sociales.

En 2012 se certificaron como Google Partners. Google es la agencia de publicidad más grande del mundo, que utiliza como vehículo un buscador para vender publicidad. Cualquier agencia de publicidad del mundo puede revender los anuncios mediante un modelo de certificación y el cumplimiento

de un nivel de ventas importante. Quienes cumplen este requisito son autorizados a usar la marca Google y a ser su socio estratégico. Así, Zopp Digital puede hacer uso de las herramientas y plataformas de Google.

La experiencia les permitió entender que la información generada en las páginas web y las campañas digitales no estaba convirtiéndose en insumo para los departamentos de mercadeo y ventas de las empresas. Por lo tanto, se estaban perdiendo oportunidades de venta generadas. Entonces para 2016 incursionaron en la metodología inbound marketing.

Simultáneamente comenzaron a desarrollar un software para su implementación en las empresas. Esto les permitió pasar de entregar un producto al cliente, a entregar resultados de ventas a partir de estrategias digitales. Así, el modelo de negocio de Zopp Digital pasó de estar vendiendo periódicamente el desarrollo de páginas web y marketing digital a generar un modelo de fee de agencia, con el cual se obtienen ingresos sostenidos por un programa que se ejecuta en el tiempo. Esto llevó a dejar de estar trabajando cada mes por la consecución de nuevos clientes, pasando a generar ingresos fijos.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Ayudar a empresas que necesitan perfilar prospectos de forma masiva para cerrar ventas.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

La materia que le ayudó a entender cómo funciona el mundo fue Teoría General de Sistemas, dado que explica que casi todo se compone de múltiples subsistemas, partes más pequeñas, y que cada una de esas partes trabaja para generar un resultado, traducido en un producto o parte de un servicio. Así es como funcionan las empresas, los estados, los matrimonios y hasta nuestro cuerpo. Entender eso le dio la claridad de que debemos crear sistemas, no cumplir actividades de trabajo.

“Las personas tienen el paradigma de que si se hacen las cosas bien y se echan tres avemarías, las cosas van a salir bien y ya, y eso no es verdad. Lo real es que uno pueda influir en un sistema para que este le devuelva algo. Si usted quiere que una empresa crezca, debe trabajar en mejorar el sistema y no trabajar dentro del sistema”, explica Óscar David.

“Uno tiene que trabajar para crear un sistema, porque de lo contrario uno no tiene una empresa, lo que tiene es un negocio, y lo cierto es que es el negocio el que lo tiene a uno”, concluye.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

Quería que la gente me viera importante, y para conseguirlo llamaba la atención vistiéndome anormal: tenía cadenas, ropa con la marca bien visible, me remangaba un lado de la camisa y la otra la dejaba larga, y cualquier cosa que se saliera del molde.

Si hoy fuera de nuevo estudiante me preocuparía más por ayudar a los compañeros, para hacerles la vida más alegre y más simple. Si se quiere ser importante lo que se debe hacer es ayudar a los demás.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Persistencia y entrega. Cuarenta años de historia no se consiguen de la noche a la mañana.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

Quien más lo marcó fue el profesor Marlon Manrique, porque tenía mucha pasión por lo que hacía y usaba su conocimiento para el desarrollo tecnológico; lo considera un genio. Dictaba la materia de Programación y allí generaba productos con potencial en el mercado, pero él no lograba darle esa lectura, pues su objetivo más bien era la generación de conocimiento.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Ninguna de Ingeniería de Sistemas, pero sí le gustaría estudiar Finanzas, aunque no necesariamente como profesión.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Cuando decidió invertir los ingresos en el desarrollo de software de inbound marketing. Con esta decisión se salieron de la zona de confort y lograron crear un producto que les generó ingresos fijos, a diferencia de las páginas web, que les exigía estar buscando nuevos clientes cada vez que terminaban un desarrollo. El software les permitió crecer en clientes, capacidad y caja en 2017.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

Han sido dos momentos. El primero, entender que el conocimiento que me permitió crear un negocio haciendo páginas web, me impedía salir del mundo operativo y no me permitía pensar cómo generar un sistema que generara oportunidades de crecimiento. Encargarme del desarrollo de las páginas web me llevaba a trabajar todos los días desde las 3 am hasta las 11 pm. ¡Así a qué horas se piensa en cómo crecer?

El segundo momento difícil está relacionado con que Óscar David nunca fue popular en el colegio ni en la Universidad, no tenía habilidad de conversar y conseguir novias, no sabía cómo vender. Desarrollar esa habilidad le tomó muchos años, hasta que comprendió que no podía esperar a que llegaran los clientes y que más bien había que salir a buscarlos, y que para ello había que entender la necesidad del cliente y a partir de esta armar una solución.

“Es tan sencillo como esto: o vendes o te mueres de hambre. Yo ya me había ido de la casa de mi madre y no podía volver; por eso aprendí a vender. Cuando hay supervivencia de por medio, las cosas se ponen más duras, así que tu caparazón se refuerza, y esto es bueno porque también aprendes a no perder el tiempo”, señala el emprendedor.

¿Cómo logró superar esos momentos de dificultad?

Lanzándome a vender, inicialmente sin técnicas de ventas, sin buenos argumentos, sin métodos de gestión y seguimiento de oportunidades. Si tienes una mañana libre, deberías abrir la ventana de la casa y podrías ver cómo todas las personas salen a venderse. Todos tenemos un rol como vendedores y un motor que se llama miedo, que hace de la venta un proceso inconsciente.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Pasión, disciplina constante, ser muy bueno para resolver problemas, identificar necesidades y nichos de mercado y hacer que las personas trabajen por pasión.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

No. La Universidad enseña teoría y no se preocupa por enseñar cómo utilizar esta teoría para atacar mercados. Tampoco actualizan su pénsum en torno a los problemas del presente mundo. Sin embargo, el estudio de ingeniería me dio la visión de hacer todo con tecnología: informes, indicadores, optimización, todo con uso de tecnología. Lo que para las antiguas empresas es un reto transformar digitalmente, para mí es natural.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Haber decidido crear una empresa sin saber cómo se hacía ni a dónde llegaría. Un día entendí que era más fácil hacerlo en equipo que solo. Cuando trabajas en equipo es posible que tu tumba conserve flores varias décadas o semanas, depende del sistema que hayas construido.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Tomaría nuevamente el control de mi vida saliendo temprano de la casa, porque eso me obligó a crear empresa a temprana edad. Además, me concentraría en conseguir recursos financieros, armar un equipo de trabajo y atacar un dolor del mercado y no me quedaría aprendiendo cómo hacer páginas web. Eso me habría ahorrado diez años de reprocesos. En aquel entonces no tenía el conocimiento para saber cuál era el camino correcto.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que para emprender no se necesita ser el dueño de empresa. Las personas pueden emprender como empleados desde su sitio de trabajo, siempre que amen lo que hacen. Emprender no es sinónimo de felicidad, ser empresario implica perder tacto, sensibilidad, amor por ese reloj que tanto soñaste tener y no disfrutar de las cosas como antes.

Si uno quiere tener el aroma de las cosas, es mejor siendo empleado. Ser empleado no es malo, es una profesión y una vocación, porque el empresario todo lo ve en términos de rentabilidad, conveniencia, eficiencia, y eso no da sabor a la vida. Si soñaste con ser animador 3D, no cabe la idea de ser gerente: eres un buen gerente o un buen animador 3D. Así que todos crecemos soñando en ser profesionales, como el mejor médico del mundo, pero eso te quitará el tiempo para ser dueño de negocio. Eso rompe el paradigma de los sueños.

El consejo que doy es que primero se le pregunte a la gente si quiere ser feliz o dueño de negocio. Yo amo los computadores y los videojuegos, siempre quise ser un progamer, y ahora no lo hago porque pierdo tiempo que puedo emplear en mejorar el sistema. Al fin y al cabo, todos tenemos los días contados.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

Tener la habilidad para detenerme en el día y pasar más tiempo con mi familia. La felicidad no es tener una empresa gigante sino poder hacer lo que a uno le gusta.

En el año 2016, cuando mi tío Guillermo se estaba muriendo en el hospital, una amiga mencionó que los empresarios no paran de trabajar, que parece un cáncer, que su esposo acababa de salir de un ataque al corazón y que de inmediato se reintegró al trabajo. Es que un empresario crea hábitos y los fortalece durante muchos años, y después no sabe cómo vivir la vida, porque lo único que ha hecho es fortalecer hábitos de trabajo y olvida vivir. No sabe más que trabajar.

Mensaje final

La persona que decida hacer empresa debe poner también una fecha de salida, y esta debe ser la meta más importante para que pueda disfrutar lo que construyó y no que sean otros los que disfruten lo construido por él. Mi meta ahora, que tengo 32 años, es retirarme a los 40, y lo que fue, fue.

Frase para la posteridad

Hay que trabajar por ser felices y no por una posición en la sociedad. La sociedad no paga el mercado ni las facturas, y aunque midan el éxito de una persona en dinero, la felicidad no es tener dinero, es tener tiempo para hacer lo que te gusta, para sacar las vacas del corral, revisar los huevos de las gallinas, enseñarle a vivir a tu hija y recoger las frutas y hortalizas de la huerta. Y si se acaba el tiempo, no importa, mañana podrás hacer lo mismo, sin preocuparte de las tarjetas de crédito, del banco o de tener que gastar tiempo haciendo cola para pagar tus deudas que también te quitan tiempo.

CAFETERÍA - OBTUVO EL PREMIO CALDENSE DE ARQUITECTURA 2019

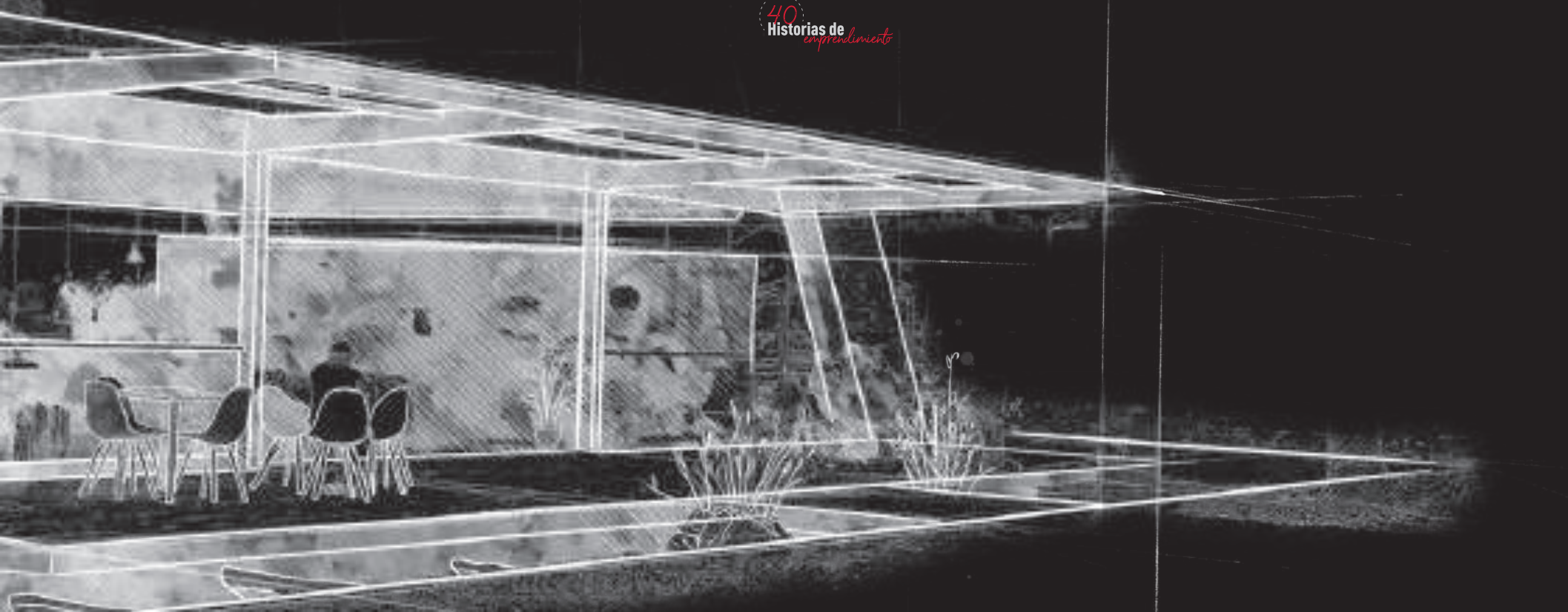
Otras

Caras del

emprendimiento



40
Historias de
emprendimiento



En este capítulo se presentan tres historias de emprendedores UAM que dan cuenta de las diferentes caras del emprendimiento, así como del presente y de las posibilidades de cara al futuro de ese sello característico de la Universidad Autónoma de Manizales.

La primera historia cuenta la pasión y disciplina de dos estudiantes que, entre jornadas de clase y obligaciones empresariales, han consolidado una empresa referente en la ciudad. La segunda es buena muestra de las oportunidades y la capacidad que tiene un empresario en diferentes circunstancias que le hacen ser, además de una persona muy especial, una muestra de la cultura emprendedora UAM irradiada a toda la comunidad. La tercera es un intraemprendimiento que soporta el crecimiento de la comunidad virtual de nuestra Universidad.



Manuela Noreña y Daniel Vélez

El emprendimiento *universitario*

Daniel y Manuela son los jóvenes emprendedores que están cambiando la cultura del emprendimiento de Manizales con hechos. Tanto Daniel como Manuela consideran que se convirtieron en empresarios en el momento que Helppo se volvió un proyecto de vida, transformando su realidad como personas y también la de sus empleados, que ven en la empresa una base económica y emocional.

Aprender haciendo es lo que más recuerdan de su proceso de formación para la vida como empresarios, pues estudiar y crear al mismo tiempo una empresa les ha permitido llevar a la práctica de su negocio la teoría que ven en las clases, y poder comparar lo que se dice con aquello que se hace en la realidad, lo que ha significado una gran ventaja.

Además, encuentran en la comunidad UAM aliados, amigos, ayudadores, desde el Rector hasta las personas de servicios generales, quienes le han aportado a su crecimiento como personas y empresarios. Siempre han creído en su potencial como emprendedores. Por eso definen la UAM como una universidad que les ofrece respaldo y apoyo. Para ellos es su casa y una familia que desde su nacimiento como empresarios los ha visto crecer.

El futuro como jóvenes emprendedores

Ahora la mejor decisión es convertir su empresa en un plan de vida, a través de la disciplina que se desarrolla al estudiar para enfocarse, aterrizar ideas, tener capacidad de gerenciar y manejar recursos, gracias al conocimiento y al sello UAM en emprendimiento que los estudiantes valoran, al recibir formación como buenos seres humanos para el emprendimiento.

A pesar de sus aciertos y desaciertos, para ellos todo es aprendizaje. Manuela y Daniel harían todo exactamente igual, evitando la terquedad en el sentido de empeñarse en algo. Reconocen la importancia de recibir consejos de muchas personas: saber escuchar para luego tomar decisiones, pues la juventud empresarial necesita de la experiencia.

“No somos emprendedores porque es una moda”, sostiene Daniel, porque “emprender es un camino de lucha, risas, llanto, es como entrar a un bosque desconocido donde debes cruzar por todos los senderos buenos y malos para poder salir”.

Perfil biográfico

Nombre	Daniel Mauricio Vélez Ríos
Fecha de Nacimiento	4 de julio de 1995
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Estudiante de Administración de Empresas y Negocios Internacionales UAM
Programa UAM al que pertenece	Administración de empresas y Negocios internacionales

La decisión de emprender debe ser por convicción, disciplina y amor, porque la principal labor del emprendimiento es generar valor agregado para la sociedad, como lo refleja el segundo puesto obtenido en 2019 por Daniel en el Global Student Entrepreneur Awards (GSEA), los premios globales de emprendimiento joven, llevando muy alto el nombre de Manizales, Helppo y la UAM, como una institución que en su ADN lleva la palabra emprendimiento.

Nombre	Manuela Noreña Galeano
Fecha de Nacimiento	10 de junio de 1998
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Estudiante de Administración de Empresas y Negocios Internacionales UAM
Programa UAM al que pertenece	Administración de empresas y Negocios internacionales



Perfil empresa

Empresa	Helppo
Cargo Ocupado	Gerente Comercial y Gerente Administrativa
Sector Económico	Agroindustria
Tamaño	Pequeña
Fecha de fundación	Agosto 2015

Contexto

Circunstancias del entorno

Helppo es una empresa que busca reducir el tiempo de preparación de alimentos y bebidas en hogares, restaurantes e industrias de una forma natural y sabrosa. La empresa se llama Helppo por ser la palabra 'fácil' en finlandés, muy acorde a la filosofía de "fácil y de ágil preparación" que sus dueños buscan imprimir en todos sus productos.

La empresa cuenta con dos líneas de producción: en la primera se busca transformar el campo colombiano con la fruta exótica, y la segunda es transformar el campo de la región con los congelados de plátano. Se está trabajando, con una meta a dos años, en una tercera línea que estaría enfocada a los cárnicos, buscando la disminución de su tiempo de preparación.

Los principales productos de Helppo son base láctea para limonada de coco, pulpa de fruta exótica, patacones y arañas de plátano. Se espera que para 2022 sea una empresa exportadora del primer producto.

Línea de tiempo



Descripción histórica

Trabajando como mesero en un restaurante de Manizales, Daniel Mauricio Vélez encontró dos problemáticas: primero, que el tiempo de elaboración de las bebidas era lento, no por falta de experiencia sino porque no se tenían las herramientas suficiente para preparar bebidas buenas y de forma rápida; y segundo, el sabor de la limonada de coco.

Al comunicar esto al dueño del restaurante, él le preguntó cómo mejorar. Por eso ese día, con \$10 mil en su bolsillo, Daniel comenzó a hacer ensayos y pruebas para la elaboración de limonada de coco, hasta que logró el que hoy es el producto estrella de Helppo, la base láctea para limonada de coco.

En 2017 conformó la sociedad con Manuela Noreña, y juntos trabajan para la apertura de mercados nacionales y nuevas líneas de productos.

Oportunidad

¿Cómo se convirtieron en empresarios?

Tanto Daniel como Manuela consideran que se convirtieron en empresarios en el momento que Helppo se volvió un proyecto de vida, cuando empezaron a transformar la realidad de otras personas, de sus empleados que ven a la empresa como su base económica y emocional.

¿Por qué inicia la empresa?

Los primeros años el negocio no tenía nombre y trabajaba muy informalmente. Cuando decidieron establecerse hicieron diferentes grupos focales pero se quedaron con el nombre Helppo, que había sido el nombre del proyecto en la clase de Emprendimiento. Hicieron todos los trámites para registrar la empresa y se trasladaron a la primera planta de producción. Allí se convencieron de la conformación de la empresa.

¿Cómo identificaron la oportunidad?

Se detectó un problema es el sector de restaurantes y se tomó el riesgo de tomar la idea, transformarla y trabajarla como oportunidad de negocios.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

La poca agilidad en la preparación de bebidas en restaurantes, y el sabor de la limonada de coco no era el mejor.

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Reducir el tiempo de preparación de alimentos y bebidas en hogares, restaurantes e industria de una forma natural y sabrosa.

Competencias

¿Cuál ha sido el mayor impacto de lo aprendido en la UAM?

Aprender haciendo es lo que más recuerdan, pues al empezar a emprender la empresa, como estudiantes en la Universidad, se pudo aplicar toda la teoría a la práctica real de su negocio. Comparar la realidad con la teoría es una gran ventaja. Otro punto impactante es que toda la comunidad de la UAM está para ayudar; desde el Rector hasta el personal de servicios generales aportan al crecimiento como personas y empresarios.

Personas a recordar de la UAM son las profesoras Viviana Molina y Lina Berrío, que siempre han creído en esta apuesta.

¿Qué es lo que más recuerdan de su época en la Universidad?

El momento para recordar fue en la clase de Emprendimiento, la primera oportunidad que tuvieron Daniel y Manuela de trabajar juntos, y específicamente el pitch que realizaron para el final, donde se presentó el trabajo con el producto "cubos de pollo". Se vistieron elegantes, debían presentar en público y se enfrentaron a problemas de ejecución. Esto ayudó a materializar lo que hoy es Helppo.

¿Qué palabra usarían para describir a la UAM?

Son muchas las palabras: amor, familia, respaldo, apoyo, socio, confidente. Pero si se debe escoger una, es 'casa'.

¿Qué materia volverían a cursar hoy en día?

Cada materia ayudó a materializar lo que es hoy Helppo, y cada una aportó insumos importantes. Emprendimiento fue ese inicio, y si pudieran volver a verla con los mismos compañeros y profesora, lo harían. Daniel volvería a ver Negociación Internacional, y Manuela, Distribución Física Internacional, pues estas materias marcaron la forma de ver y entender los mercados.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Hablando de caja, el mejor momento fue en la primera planta, donde tenían buenos ingresos pero pocos costos fijos, el problema es que el crecimiento era poco aunque las ventas eran estables. Con la idea de crecimiento y mejoramiento de la empresa, hoy es el mejor momento hablando de capacidad y empleados. Pero se espera que el mejor momento en cuanto a clientes sea en los próximos meses con el proyecto de expansión de ventas de Helppo a nivel regional.

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

En mayo de 2018. Con el primer préstamo del banco y con la expectativa de automatización del proceso de empaque, decidieron comprar una máquina. Alguien les recomendó a una persona debido a su escaso conocimiento de ingeniería mecánica y automatización, e iniciaron el proceso de diseño de la máquina y establecieron la fecha de entrega para el 1 de octubre. Esta fecha inicial se incumplió, y empezó el momento más duro de la empresa, pues la persona que contrataron incumplió otras tres entregas más, nunca respondió por la máquina y ya se había pagado la totalidad por anticipado.

Otro momento difícil que se afrontó fue en la primera planta de producción, cuando la persona encargada se incapacitó por cuatro meses, lo que ocasionó que Daniel y Manuela tuvieran que hacer todo el proceso, desde la producción hasta la entrega del producto.

¿Cómo lograron superar ese momento de dificultad?

En cuanto a la máquina, el momento fue duro pues se sintieron robados y frustrados, ya que se había depositado el crecimiento de Helppo en esa máquina. Se contrató un abogado que logró la conciliación y recuperación del 78% de la inversión en efectivo y el 22% restante a cuotas. Pero al final esto ayudó a fortalecer el vínculo entre los dueños y a aprender a realizar negociaciones. Esto generó un sacudón para buscar nuevas alternativas en Helppo.

En cuanto a la incapacidad de cuatro meses, si bien en ese momento se asumió el tema de producción, se estableció un plan que además estuvo acompañado de la época de expansión, por lo que se contrató una jefe de producción y se legalizó todo el tema de manejo de seguridad social.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

La visión, paciencia y resiliencia es lo más importante para un empresario. Aprender a sobreponerse, no importa lo que pase.

¿Les ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Sí, principalmente por la disciplina que se logra desarrollar al estudiar; ayuda a enfocarse y a ser más aterrizados. La visión de la Universidad en cuanto a formar personas emprendedoras con capacidad de gerenciar y manejar recursos es evidente en todas las materias, y ayuda a formar esas cualidades que un buen empresario debe tener.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Decidir que Helppo es un plan de vida.

Si tuvieran la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas harían y qué evitarían?

Daniel y Manuela harían todo exactamente igual. Lo que de pronto evitarían es ser tan tercos en el sentido de empeñarse en algo, y recibirían consejos de muchas personas. En definitiva, saber escuchar.

¿Se arrepienten de alguna decisión tomada?

Manuela se arrepiente de la contratación de la elaboración de la máquina, pero es más por la emoción que generó en ese momento, pues se aprendió una lección valiosa. Daniel no se arrepiente de las decisiones tomadas, pues cada una ha traído un aprendizaje.

Proyección

¿Qué consejo les darían a quienes empiezan a emprender hoy?

No realice un emprendimiento porque está de moda. Algunas personas creen que si no emprenden fracasaron, y no es así. Emprender es un camino de lucha, de llorar, de reír; es como entrar a un bosque desconocido, donde debe cruzar por todos sus senderos buenos y malos, para poder salir. La decisión de emprender debe ser por convicción y se debe hacer con disciplina y amor, porque se considera que se puede ayudar a las personas.

¿Qué consejo se darían ustedes mismos y en qué momento?

Daniel se aconsejaría saber escuchar, pues a veces es muy impulsivo, y si bien de esos momentos han salido cosas buenas, se han corrido riesgos que pueden ser controlados. Manuela se aconsejaría no tenerle miedo al cambio, ser un poco más arriesgada.

Frase para la posteridad

Toda empresa consta de dos elementos fundamentales: el emprendedor y el administrador. El emprendedor es aquel que concibe un sueño y lo saca adelante. El administrador es aquel que toma lo gestado y se encarga de desarrollarlo.

La UAM como plataforma de emprendimiento

La historia de Ancízar Arias Jaramillo en la Universidad Autónoma de Manizales es de mucho tiempo y tiene muchos elementos que vale la pena resaltar. Primero, entró a trabajar como vigilante en 1989. En esa época era parte de la empresa de vigilancia privada que tenía contratada la Universidad, y era difícil pensar que 30 años después la Autónoma ya no sería su lugar de trabajo sino su segundo hogar.

Mientras hacía su labor en la portería, Ancízar hablaba con los estudiantes y los profesores y siempre estaba atento a los comentarios acerca de la planta física, los equipos y, obviamente, las fallas de seguridad. En una de esas conversaciones habituales encontró la oportunidad para encargarse del tema tecnológico y alquilar videobeams a la comunidad UAM. Desde 2005 comenzó con Videocor, y ese fue solo el comienzo de su vinculación a la Universidad como empresario. Luego empezó a estudiar y dejó la puerta por la que tantas veces vio pasar a los estudiantes, para convertirse en uno de ellos. Hoyes un orgulloso graduado de Administración de Empresas y de la Especialización en Gerencia Empresarial

La historia de Ancízar muestra la importancia de aprovechar las oportunidades y estar siempre atentos a resolver los posibles problemas que se presenten. Una Empresa es una fuente permanente de oportunidades, y en este caso Ancízar nos demuestra que la U puede ser una excelente plataforma de emprendimiento.

¡Una historia con mucha visión!



Ancízar Arias Jaramillo



Perfil biográfico

Nombre	José Ancízar Arias Jaramillo
Fecha de Nacimiento	1 de enero de 1969
Lugar de Nacimiento	Manizales
Profesión	Administrador de empresas Especialista en Gerencia Empresarial.
Programa UAM del que es graduado	Administración de Empresas Especialización en Gerencia Empresarial.
Año de grado	2016 2017

Perfil empresa

Empresa	VideoCor
Cargo Ocupado	Fundador Gerente
Sector Económico	Publicidad (TIC)
Tamaño	Pyme
Fecha de fundación	2005

Contexto

Circunstancias del entorno

El país se encontraba en momentos de cambio. El desempleo era creciente y las bolsas de empleo eran la opción. Para ese entonces Ancízar Arias Jaramillo trabajaba en una empresa de vigilancia y desde 1989 había sido asignado a la UAM. En el año 2000 entró a la planta de la UAM, también como vigilante.

A la par con su trabajo en la UAM, comerciaba con accesorios de plata y oro, lo cual le permitió identificar que le gustaban los negocios y vender, y pudo entender que, a mayor riesgo en los negocios, mayor margen. Así, empezó a adquirir equipos tecnológicos y VHS para la venta y también ingresó al negocio de venta de minutos de celular, llegando a tener tres personas a su cargo.

Rápidamente identificó que sus negocios debían ser diferentes, entonces hizo una investigación de mercados y encontró que una gran necesidad en las universidades era la provisión de servicios tecnológicos de medios audiovisuales. El paso siguiente fue proponer a las directivas de la UAM la apertura de un punto de venta que le permitiese formalizar su actividad, y adicionalmente alquilar los productos para proyección en clases.

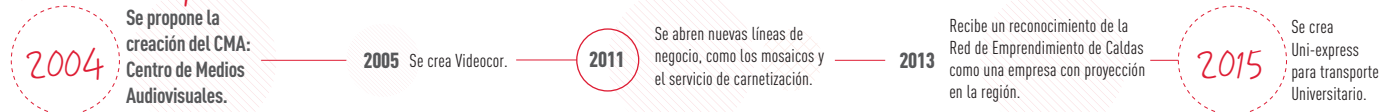
Inicialmente la propuesta no fue acogida por las implicaciones que esto tendría en el ámbito organizacional, y porque existían dudas en la UAM sobre la capacidad económica de José Ancízar para hacer realidad el modelo de negocio, ya que sabían que tenía una deuda bancaria para asumir las compras de productos de sus otros negocios. Lo que desconocían era que él mismo contaba con el equipo de trabajo ya conformado y con un socio que ingresaría aportando la compra de equipos de videobeam.

Descripción histórica

Finalmente, la propuesta fue aprobada en octubre de 2005 y su implementación debía hacerse para el siguiente mes, al menos con dos equipos. Así nació la empresa Videocor, encargada del servicio de outsourcing de equipos para la Universidad Autónoma de Manizales.

La puesta en marcha del negocio presentó una dificultad: la persona encargada de tecnología en la UAM indicó que para suplir las necesidades Videocor debía proveer no dos videobeams, como inicialmente se había acordado, sino ocho, y adicionalmente debía contar con equipos de cómputo. Esto los obligó a comprar equipos de segunda para poder atender las necesidades del cliente.

Línea de tiempo



José Ancízar y su socio, Jorge Armando Arias, estudiante de Economía en la UAM, al poco tiempo vieron la necesidad de crecer más, para lo cual Jorge Armando le pidió prestado dinero a un tío para llegar a contar con diez equipos. Con más equipos, hubo más flujo de caja. Para 2008 el socio tuvo su práctica de Paz y Competitividad en San José, Caldas. Entonces José Ancízar se hizo cargo de toda la empresa y comenzó a contratar personas, principalmente practicantes de la UAM.

En 2009 se decidió a empezar a estudiar en la UAM. Como no tenía los recursos para hacerlo, su socio estuvo de acuerdo con que Videocor patrocinara los estudios, o al menos parte de estos. Ancízar se graduó en 2016 como administrador de empresas, y en 2017 como especialista en Gerencia Empresarial.

Acompañado por la Unidad de Emprendimiento UAM, en 2015 Ancízar creó otra empresa llamada Uni-express, dedicada al transporte de personas en horarios no convencionales. Asumir nuevos riesgos y oportunidades le dificultó su vida y sus decisiones significaron muchos frentes por atender. Por tanto, pidió una licencia en la UAM para dedicarse de lleno a los dos negocios, y finalmente renunció a la vigilancia en la Universidad.

Oportunidad

¿Cómo se convirtió en empresario?

Siempre tuvo el gusto por los negocios, y por este motivo siempre estaba buscando qué hacer y qué cosas vender.

¿Por qué inicia la empresa?

Porque Ancízar identificó una necesidad de las universidades de tercerizar el servicio de suministro de equipos audiovisuales.

¿Cómo identificó la oportunidad?

Con sus propios recursos, medios y conocimientos, hizo un estudio de mercado e identificó la necesidad en las universidades.

¿Cuál era el problema a solucionar en ese momento?

Entregar a un tercero la compra, suministro y mantenimiento de equipos audiovisuales para todas las instancias universitarias

¿Cuál es su mensaje de venta o propuesta de valor?

Nos preocupamos de aquello que es fundamental para que ustedes hagan de mejor manera el proceso de educar.

Competencias

¿Cuál fue el mayor impacto de lo que aprendió en la UAM?

Saber lo que es un proyecto de vida, el norte, hacia dónde va y qué quiere en la vida.

¿Qué es lo que más recuerda de su época en la Universidad?

La hermandad de la comunidad UAM, independiente de las diferencias sociales.

¿Qué palabra usaría para describir a la UAM?

Es el regalo más grande que Dios me ha dado, todo lo que soy me lo ha dado la UAM.

Lo más lindo de la UAM fue su creación por empresarios; esto hace que los graduados tengamos un impulso para crecer y volar gracias al conocimiento y sabiduría que esta da.

¿Cuál es la clase que más recuerda?

La clase de Emprendimiento, pues creo que es la que más necesita un profesional.

¿Qué materia volvería a cursar hoy en día?

Emprendimiento, siempre cambiando y creciendo.

Reto

¿Cuál ha sido el mejor momento de su empresa?

Cuando contaron con el apoyo y respaldo de la Universidad para el CMA (Centro de Medios Audiovisuales).

¿Cuál ha sido el momento más difícil?

La puesta en marcha de la empresa sin contar con el capital para ello. Teníamos la autorización de la Universidad y no contábamos con los recursos para prestar el servicio como se requería.

¿Cómo logró superar ese momento de dificultad?

Pidiendo dinero prestado con los familiares y comprando equipos de segunda para proveer el servicio.

¿Qué cualidad o habilidad debería tener un buen empresario?

Un buen empresario siempre debe estar a la vanguardia de los cambios, incluso tratando de anticiparse a ellos.

¿Le ayudó su paso por la UAM a desarrollar esa habilidad?

Me forjó la capacidad de no perder el foco en la oportunidad, además de ver oportunidades en todo.

Decisiones

¿Cuál ha sido la decisión más importante en su carrera profesional?

Tomar riesgos una y otra vez.

Si tuviera la oportunidad de empezar de nuevo ¿qué cosas haría y qué evitaría?

Volvería a empezar todo en la UAM. No tardaría tanto en comenzar a estudiar.

¿Se arrepiente de alguna decisión tomada?

No, todo es aprendizaje.

Proyección

¿Qué consejo les daría a quienes empiezan a emprender hoy?

Que tengan claro que un ser humano que crea empresa es como un árbol que crece y da frutos con trabajo y tiempo, todo a su tiempo y con cuidado.

¿Qué consejo se daría usted mismo y en qué momento?

No sentir complejos de inferioridad.

Mensaje final

Independiente de tu condición económica, se puede. La plata está hecha, hay es que buscarla.

Frase para la posteridad

Perseverar es la base del éxito.

El intraemprendimiento

UAM

UAMVirtual, un ejemplo de intraemprendimiento que ya tiene 20 años



Equipo UAMVirtual

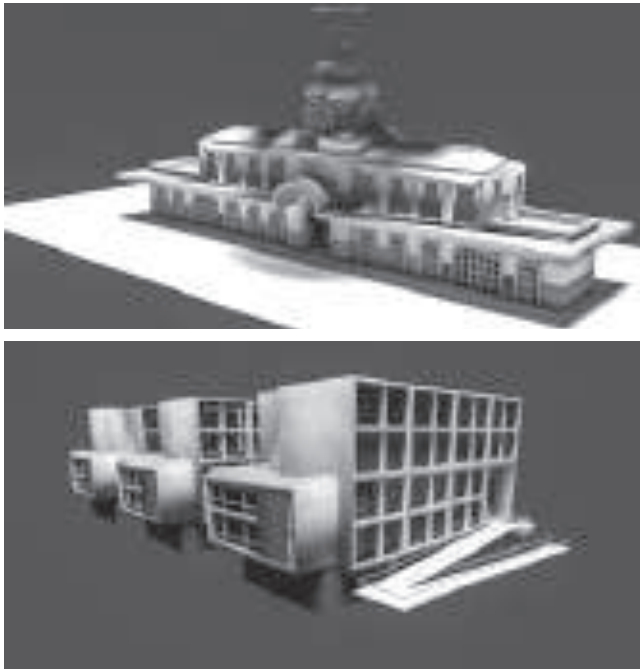
Si algo ha caracterizado a la Universidad Autónoma de Manizales es su capacidad para retarse y mirar al futuro. Hace 20 años nació el Sistema de Aprendizaje Interactivo Virtual (SAIV), que fue el inicio de lo que hoy llamamos UAMVirtual, una unidad que ha sido pionera en educación virtual en el ámbito local. Gracias a esta unidad se han podido virtualizar programas de pregrado y posgrado, permitiendo que la UAM llegue a los lugares más recónditos de la geografía nacional, ampliando así la cobertura y diversidad de estudiantes que conforman nuestra comunidad. UAMVirtual ha liderado, además, la implementación de la Política de Incorporación TIC en los procesos académicos en la institución a partir de la formación, la asesoría y el acompañamiento de los docentes para la apropiación y el uso de aulas digitales y herramientas web 2.0. Esto ha permitido que las asignaturas de los programas presenciales tengan una transición hacia la modalidad B-learning, generando experiencias educativas en las cuales los docentes no solo tienen contacto con los estudiantes en el aula de clase, sino también por medio de entornos virtuales que, además de servir como repositorio de recursos informáticos multimedia, les permiten generar nuevas interacciones y actividades aprovechando el potencial que ofrece la tecnología digital.

Hoy la unidad presta diferentes servicios de apoyo a la institución y es la responsable de la conceptualización de la competencia digital en la UAM, tanto para docentes como para estudiantes.

Para celebrar estos 20 años y como muestra de lo que se proyecta para el futuro, UAMVirtual se ha unido al equipo de trabajo de *40 años, 40 historias de emprendimiento*, para generar algunas sorpresas e interacciones entre las páginas de este libro. En las imágenes que dan inicio a los capítulos se puede encontrar interacción con elementos de realidad aumentada.

Esta es solo una muestra de lo que nos depara el futuro en materia de las tendencias de las tecnologías digital en la educación, y es el regalo que hacen los integrantes de UAMVirtual a la Universidad Autónoma de Manizales para celebrar estos 40 años que pasaron, y visualizar los que están por venir.

La celebración es una buena oportunidad para disfrutar los espacios de interacción con el libro, de manera que cada lector sienta que puede llevar un pedacito del campus de la UAM adonde quiera que vaya.



Modelados 3D



A continuación se presenta la línea de tiempo con la evolución de UAMVirtual y las personas que han pasado por su coordinación en estos 20 años de historia.

Coordinadores de UAMVirtual

Línea de tiempo

1999
2001

Luis Fernando Correa Calle
Magíster en Tecnología Educativa



Promovió la creación del SAIV, Sistema de Aprendizaje Interactivo Virtual, y lideró su crecimiento en los dos primeros años. Posicionó la Unidad como pionera en educación virtual a nivel nacional. Actualmente es Gerente de Operaciones e Innovación de Universia.

- Sucesos más relevantes:
- Primer registro de una especialización virtual a nivel nacional.
 - Capacitaciones empresariales virtuales.
 - Ejecución Proyecto Observatorio NTIC en educación en Caldas.
 - Creación Cursos virtuales de Macrocurrículo.
 - Formación docente en ambientes virtuales.
 - Canal de televisión UAM.
 - Convenio Universidad Virtual del TEC de Monterrey.

2002
2003

Marcelo Torres Arango
Magíster en Tecnología Educativa



Promovió la visibilidad de la unidad a nivel interno y la consolidación de venta de servicios de educación virtual. Actualmente es consultor Empresarial y de Proyectos Educativos, y es docente catedrático de posgrado y pregrado en las áreas de Administración y Educación en diferentes IES.

- Sucesos más relevantes:
- La unidad cambia de nombre a Enlace Digital.
 - Consolidación de equipo humano cualificado en Tecnología Educativa (TEC de Monterrey)
 - Definición y documentación del sistema de gestión del proceso de virtualización de cursos.
 - Nuevo modelo de educación virtual.
 - Incorporación de Moodle como plataforma LMS.
 - Incremento de estudiantes y de oferta de Maestrías Virtuales del TEC de Monterrey.

2003
2004

Andrés Chiappe Laverde
Doctor en Ciencias de la Educación



Gestionó proyectos de virtualización de cursos a terceros a nivel local. Consolidó el portafolio de venta de servicios de la Unidad.

- Sucesos más relevantes:
- Virtualización e implementación de varios cursos de educación continuada y capacitación empresarial.
 - Creación del micrositio de la Unidad
 - Actualmente es Profesor Asociado del Centro de Tecnologías para la Academia de La Universidad de La Sabana.

2005
2011

Santiago Quintero Renaud
Doctor en Dirección y Administración de Empresas



Posicionó a UAMVirtual como unidad de apoyo académico. Promovió el uso de aulas digitales en la presencialidad a través de procesos formación docente, consolidando la incorporación de las TIC a nivel institucional, así como la virtualización de programas de pregrado. Actualmente es Docente Investigador adscrito al Departamento de Administración y Economía de la UAM.

- Sucesos más relevantes
- Cambio de nombre de la unidad como UAMVirtual.
 - Virtualización de la Tecnología en Gestión de Negocios y Administración de Empresas.
 - Participación de la UAM como asesor regional en PLANESTIC (Proyecto Planeación Estratégica de Incorporación TIC en IES- MEN).
 - Formulación del PEIT de la UAM (Plan Estratégico para la incorporación de los TIC).

2012
Actualidad

María del Pilar Prado Brand
Magíster en Tecnología Educativa



Lidera la implementación de la Política TIC en la institución, la virtualización de programas de posgrado, y la implementación del B-learning en el marco del Ajuste curricular. Es Docente Asociada del Departamento de Educación.

- Sucesos más relevantes:
- Fortalecimiento del equipo de trabajo de la Unidad.
 - Formulación Plan de Formación Docente en TIC y Política TIC de la UAM.
 - Conceptualización de competencia digital.
 - Virtualización de 3 posgrados.
 - Consolidación de asesoría y acompañamiento docente en la incorporación TIC.
 - Entra en vigencia requisito TIC en Escalafón docente.



FUNDADORES - EDIFICIO SISMORRESISTENTE Y AMIGABLE CON EL AMBIENTE

ADN

emprendedor

en la UAM



40
Historias de
emprendimiento



Los principios de la biología aplicados como metáforas en el mundo de la gestión, son formas efectivas de aproximación a fenómenos de complejidad social y cultural, como es el caso del emprendimiento, que se vale de formas de comprensión y comunicación que favorecen a la vez la deducción de aspectos importantes en sus dinámicas de desarrollo.

En este caso, una aproximación metafórica a la biología, para tratar de evidenciar las razones por las cuales existen rasgos anclados a la cultura del emprendimiento en la UAM, es más una invitación de carácter imaginativo que una reflexión desde una perspectiva del conocimiento como la sistémica o de la complejidad.

Si la pregunta fuese simple: ¿Existe un ADN emprendedor en la UAM? La respuesta, igualmente simple, sería un sí rotundo. No obstante, con el ánimo de dar más y mejores descripciones de aquello que se observa sin

hacer mucho esfuerzo y que, dicho sea de paso, maravilla al observador, se puede hacer una descripción más o menos cercana a lo que cualquier persona puede vivir estando en la UAM y siendo irradiado por su cultura.

Un ambiente que invita a compartir ideas: cada espacio, cada color, el ruido del campus y la calle, la vista al resto de la ciudad, la sonrisa en la mayoría de las personas, la diversidad de conversaciones, motivaciones e intereses que dialogan entre sí, evidencian una confianza en el otro, ese rasgo característico de la comunidad UAM, esa apertura y respeto por las ideas del otro, esa condición no negociable y sello característico de un emprendedor.

Bienvenido el cambio: algunos pueden pensar que es una cierta ingenuidad de los integrantes de la comunidad UAM. No obstante, es algo elaborado y producto de muchos años de forjar la cultura, respetar el sueño del otro, y comprometerse hace parte de otro rasgo característico del emprendedor, que cree que es posible y lucha por hacerlo realidad.

No emprender por emprender: en la UAM el emprendimiento trasciende la norma; es un acuerdo social, una complicidad de todos, en el que no hay simplemente un compromiso por incidir en la generación de soluciones o la creación de empleo a través de una visión tradicional del emprendimiento universitario. En este caso es una impronta en la actitud de las personas, es un recurso en su formación y las relaciones que se tejen, que obligan a las personas a actuar conforme a sus valores como emprendedores UAM, es decir, orientados a proponer soluciones basadas en un entendimiento profundo, a confiar y trabajar con los demás, a servir, a construir, y si es necesario, a reconstruir.

Las mayores empresas: la coherencia está a flor de piel. La UAM es una institución humanista, prima la responsabilidad por el otro y por sí mismo y el cuidado de lo más valioso de toda persona, su familia y los núcleos sociales básicos. En la UAM se honra la palabra, el trato es amable, la gente confía sus problemas y se compromete en las soluciones, existe un sueño colectivo de región que se nutre de los sueños individuales que se tejen en todos sus los espacios de la Universidad.

Se respeta el conocimiento: en la UAM se premia el talento y la disciplina, la pasión y la capacidad que tienen graduados, estudiantes, docentes, administrativos y empresarios por inspirar el trabajo y desarrollo de los demás. Es una comunidad que aprende y disfruta haciéndolo, se muestra orgullosa de lo que ha logrado y a la vez inconforme por lo mucho que puede lograr.

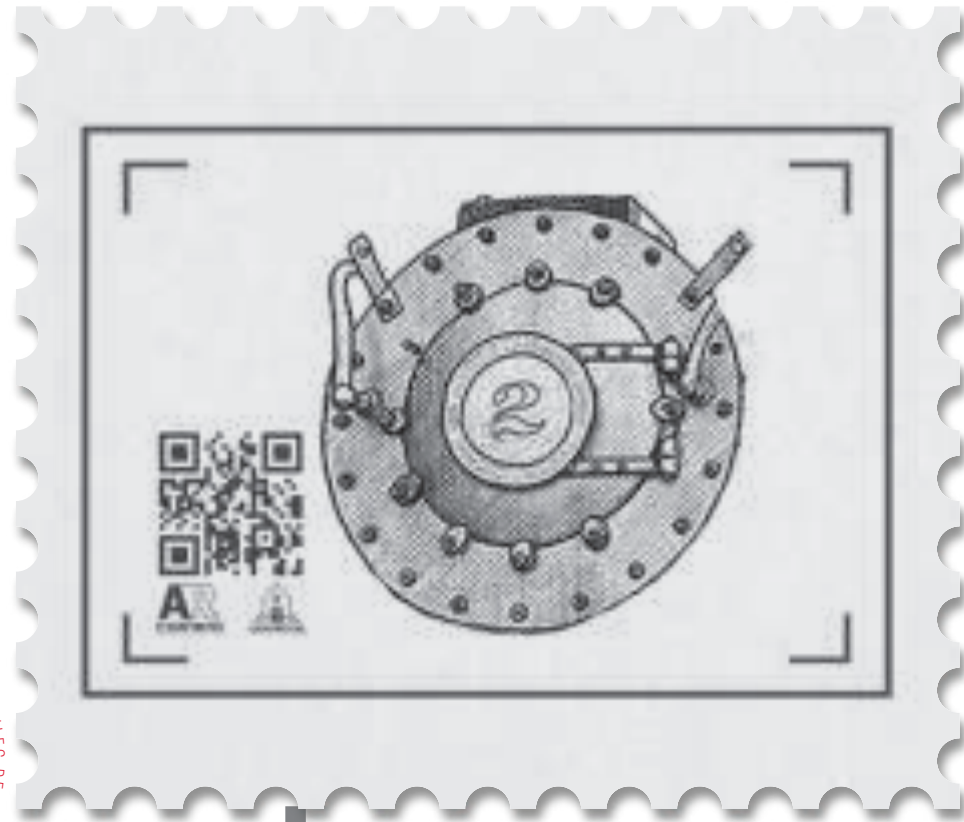
Identidad vs paradigmas: no existe problema alguno con la palabra empresa, no existen prejuicios que agiganten la brecha entre Universidad-Empresa-Estado. Para la comunidad UAM es una máxima el servicio y no ha encontrado mejor manera de hacerlo que contribuyendo con la formación de líderes emprendedores para el mundo. La identidad de la comunidad UAM, su ADN, es rico en empuje y flexibilidad.

La visión así lo expresa: desde su fundación, con los pies bien afirmados y la vista al frente, la UAM define y comunica su gran compromiso con el conocimiento, la formación integral, la innovación y el emprendimiento como elementos de suma importancia en el crecimiento de las regiones a partir del crecimiento de los seres humanos. Para todos en la UAM son perfectamente claros estos preceptos como un ejercicio de la cotidianidad.

No se detiene: aunque en esta ocasión son 40 años en los que se han forjado grandes rasgos culturales en emprendimiento como sello característico o ADN, es apenas un vistazo rápido y desprevenido a algunas de las muchas razones que dan cuenta de esta construcción cultural, construcción que no se detiene y que al parecer se agiganta con la materia prima que imprime mayor dinamismo al emprendimiento UAM y que estamos convencidos crece día a día....

*La creación de
sueños colectivos.*

MOTOR DEL TREN - ES LA LOCOMOTORA #2 DE LOS FERROCARRILES DE CALLES



Lecciones de *emprendimiento*



40
Historias de
emprendimiento

Los empresarios tienden a dar recomendaciones similares. En este capítulo se agruparon en cinco categorías, que reúnen lo que los graduados UAM les recomendarían a todos aquellos que quieren comenzar en el camino del emprendimiento.

Familia y sociedad

Sin lugar a dudas uno de los propósitos y fuentes de inspiración más importantes sobre los que se cimientan los esfuerzos que hacen los emprendedores, tienen que ver con sus estructuras familiares y sociales. Estas imprimen una fuerza determinante para su crecimiento y mantenimiento. Como lección aprendida está la familia, los seres queridos que nos hacen soñar y nos recuerdan ese sueño constantemente en el camino.

Clínica Odontológica Sonrisa Sana

“Que no lo piensen tanto como uno, que emprendan, que formen empresa y ojala lo hagan cuando no tengan tantas cargas económicas, la familia, los hijos. De pronto si lo pueden hacer cuando están solteros, pueden disponer de mejor músculo económico”.

Sigma Ingeniería

“Entender que es un proyecto de vida, que hay una responsabilidad social alrededor del proceso, que es importante y que se deben desarrollar proyectos de vida. Siempre tener un norte, nunca dejar de soñar, ellos son quienes indican los pasos. Buscar ser como los más grandes. Hay que creerse grande, pero con humildad”.

Soluciones Inteligentes C.G.

“Los colombianos hacen parte de una cultura muy emotiva porque son parte del país más alegre del mundo. Les sugiero a los nuevos empresarios que sean esquemáticos y tengan plan A, B y C, y se orienten a un plan de vida”.

Sportherapy

“Innovar. Tuve la oportunidad de encontrarme con un estudiante y fue muy grato que me hubiera dicho: “Me acordé de las palabras que me decía, de que hiciera algo diferente, y yo me fui a especializar en algo que no había en el medio”. Entonces eso es lo que uno les dice: trate de hacer algo diferente”.

Perseverancia

No todo el camino va a ser sencillo, se necesita una fuerza extraordinaria para continuar, y esta es muy diferente a la obstinación. Es más una disciplina que mezcla mucho conocimiento y pasión en la búsqueda de crecimiento. Como lección aprendida, perseverar en un ejercicio responsable que hace crecer al individuo y a la empresa.

Alegna

“Tener una empresa no es para nada fácil, pero todo se puede lograr si se persevera y se ama lo que se hace”.

Corazón y Vida

“Que se arriesguen, que no lo duden, que es como una montaña rusa. No todo es inmediato: hay que primero sembrar y darse a conocer para luego cosechar. Y que nunca desistan para salir adelante. Poner a Dios por delante ante todo, Si ponen la confianza en Dios, Él se encarga del resto. Creerle a Dios”.

Dulces Manizales

“Mi consejo, aunque suene repetitivo, es la persistencia, que no hay que desanimarse. Hay que seguir adelante detrás de los sueños. Aunque a veces las dificultades parezcan insalvables, siempre se sale de ellas con trabajo, dedicación y constancia. Ser emprendedor es una decisión de vida; siempre habrá tropiezos, pero hay que seguir adelante”.

Ingeniería S&T

“Primero: perseverar. No rendirse ante el fracaso, ante el primer no, ante la primera puerta cerrada en la cara. La idea es precisamente aprender del error y del fracaso, y tal vez esa es la idea del emprendimiento. Aprender, evaluar y sacar lo positivo de cada circunstancia.

Otro consejo: que conozcan muy bien lo que están haciendo, no meterse con algo que no se conoce; sí detectan una oportunidad de negocio, estudiar primero de qué se trata. Muchos fracasos de empresas se dan porque la gente se involucra en proyectos que no conoce. Mucho empeño”.

Papa Crunch

“Ser pacientes, dedicados y enfocados. Utilicen el tiempo en cosas productivas, y aprovechen cada instante de la vida en generar algo que contribuya a su negocio”.

Malab

“Perseverancia, convicción, hay que desarrollar los temas, hay que trabajarlos. Si está esa chispa, está la voluntad. El compromiso”.

Riduco

“Insistir y persistir, no desanimarse rápidamente. Hay que ser muy constantes, si no es por un lado, será por otro. No rendirse fácilmente”.

Refrigeración Manizales

“Emprender no es fácil. Requiere esfuerzo, constancia. Es una aventura en una montaña rusa, pero tiene la satisfacción de que se está generando empleo y aportando a la economía y el desarrollo de una región y de un país. Un empresario nunca se cansa de mirar hacia adelante, de tener una proyección hacia el futuro. Pero se debe empezar en pequeño, desde la casa o una oficina pequeña con un celular, pero con una buena actitud y proyección se puede hacer crecer un negocio. Pero teniendo siempre presente que debe ser bajo las normas, la ley y la ética”.

Selecto Exportadores

“Hay que insistir, persistir y nunca desistir. Ser empresario tiene momentos buenos y malos. Para ello se necesita mucha fortaleza, se debe creer en uno como empresario; cada día es un nuevo comienzo, a cada problema encontrar diez soluciones, estar preparados para los golpes y ser humildes ante los buenos momentos. A los jóvenes que se están formando debemos apoyarles su emprendimiento; el bienestar de la sociedad o una región se logra a través de las empresas. Con esto se llega al desarrollo: tener mentalidad hacia el emprendimiento”.

Propósito y vocación

El tiempo avanza tan rápido y la vida es en esencia tan corta que es necesario hacer que esta tenga sentido en aquello que realmente nos hace felices, y que además se ponga al servicio de los demás. La lección aprendida, la vocación, es el propósito personal puesto al servicio de los demás.

Arangos y Asociados

"Hacer lo que les gusta, que lo sientan. Eso es lo más importante, Si no es así, mejor no se metan".

Color Púrpura

"Trabajar en algo que les mueva el corazón, con disciplina y determinación".

MecaniCAD

"Siempre hay que tener un propósito firme para hacer algo, porque es lo único que no te dejará caer cuando las cosas se pongan difíciles".

Origen – Laboratorio de Diseños Industriales

"Trabajar con premisas fundamentales, inspirarse en los orientales: la disciplina, el orden el aseo. Estar pendiente del detalle; el detalle marca la diferencia. Para ser emprendedor es imposible serlo de 8 a 12 y de 2 a 6".

Pastelería y Repostería Cero Azúcar

"Emprender no es una moda, se debe llevar en la sangre. Cuando se realiza por convicción y pasión se puede llegar muy lejos, pero si se hace simplemente por negocio o inversión, son muy pocos los resultados que se pueden tener. Apropiarse de sus empresas, que por estar trabajando en otro lugar no descuiden lo que era muy importante y lo dejen en manos de un socio que no tenía el conocimiento sino la disponibilidad de estar en la ciudad. Les recomiendo que se apersonen de sus negocios, que tengan una persona de confianza, de querer y buscar esos mismos objetivos".

Skynet Domotics

"Hacerlo con ganas, buscar tener un buen recurso inicial para el emprendimiento. Mucho compromiso".

Conocimiento y capacidades

En este camino del emprendedor hay una gran diferencia entre los que lo asumen como un oficio y aquellos que hacen algo extraordinario. Estos últimos se mantienen curiosos, se asombran, ven patrones y crean sistemas que les permiten incidir en esa realidad que observan. Lección aprendida: en el conocimiento se concentra el mayor potencial de un emprendedor y sus capacidades son herramientas al servicio de la creación. Mantenerse curioso y en continuo aprendizaje.

AFAM Manizales

“Busquen la necesidad o problema; siempre va a haber una necesidad en cualquier contexto”.

Arme

“Estructurar los planes de negocio desde la solución de necesidades de un consumidor. Esa es la verdadera innovación, porque sale de satisfacer una necesidad. Realmente se tiene que analizar muy bien el mercado para entender qué necesidad se está solucionando”.

Básculas y Suministros

“Hagan experiencia, no se lancen sin conocer. Esto con el fin de evitar que les vaya mal y en un futuro no quieran hacer empresa”.

Clínica Odontológica Vive Dental

“Aprovechen todas las oportunidades que se les presentan para aprender cosas, porque a veces uno piensa: ‘¿Empresariado?, ¿para qué voy a ver eso?’. Que hagan un curso de manejo de redes sociales, que

se empapen de todo porque todo el conocimiento que adquiera en la vida va a servir. A los que están entrando a la universidad que también aprovechen mucho, que absorban todo el conocimiento que se les brinda, que hagan relaciones interpersonales y muchos amigos. En la vida uno necesita conocimiento, pero también necesita contactos”.

GTI Alberto Álvarez

“Identifiquen con mucha precisión cuál es el rol que deben ocupar en la organización y desarrollen competencias comerciales muy rápido”.

ICP Ingeniería y Consultoría en Procesos

“Hay que invertir en un buen abogado y un buen contador. Estos son los principales rubros que los emprendedores suelen castigar al no dedicarle suficiente presupuesto, pues debido a la baja facturación, característica de los negocios nacientes, los emprendedores no consideran importante invertir en esos dos servicios. Pero son profesionales indispensables desde el inicio en cualquier emprendimiento, ya que literalmente ahorran dolores de cabeza, además de posibles sobrecostos importantes, asociados especialmente a temas legales de contratación y temas tributarios”.

Irish Pub

“Si no conoce el negocio, no se meta. Eso limita su capacidad de respuesta y la forma de calcular el riesgo”.

Madeco

“Es importante estudiar, no conformarse solo con el pregrado. Es necesario e importante seguir estudiando, posgrados, leer, informarse sobre la coyuntura económica nacional e internacional. Leer permite aprender y conocer diferentes perspectivas, como la economía, el mercadeo, la historia, es importante conocer los casos exitosos y no tan exitosos. Las aulas de clase permiten estos escenarios”.

Power Men

“El peor paso es el que no se da, y cuando se tome la iniciativa de emprender, mi consejo es que nazcan organizados, que se paguen a sí mismos un salario, que los ingresos de la empresa deben ser de la empresa y no deben volverse plata de bolsillo”.

Quantica

“Desarrollar y fortalecer la capacidad y el conocimiento de las ventas, apoyarse de todas las herramientas que hay en el medio y aprender a no ser dependiente de ellas. El chocarse es vital como empresario”.

Unodot

“Antes de iniciar una empresa es necesario pensar desde el lado del mercado, del cliente, qué es lo que realmente necesita el usuario y asegurar la viabilidad del producto en el mercado. Y a partir de la necesidad emprender el proceso de diseño y desarrollo del producto que una vez comercializado impacte positivamente al usuario y genere una diferenciación significativa en el mercado”.

Sueños, pasión y visión

Los sueños de un emprendedor tienen una forma muy particular; generalmente, esta involucra a muchas más personas, es un tejedor de sueños. Igualmente estos sueños están cargados de pasión y tanta visión, que se convierten en el combustible necesario para sacar adelante todos los proyectos que se proponen.

Equilíbrate

“Dejen el miedo atrás. Es necesario hacer sacrificios, pero poco a poco se ven los frutos. Comiencen a crear su sueño y crean en él. No solo pensar en el bienestar económico, sino en que tienen que dejar en alto la profesión, amar y disfrutar lo que hacen”.

Filios

“¡Hágale sin miedo! Incluso cuando va a tener momentos buenos, momentos malos, va a tener tristezas y desamores, pero esa es la vida. Sigán adelante y enfocados en perseguir sus sueños”.

Kommit

“Sean un poquito más rebeldes, no se traguen los sapos enteros, no se dejen enredar. Cuestionen a todo el mundo, sean la ‘oveja negra’ en la generación de las ideas de negocio. Hagan las cosas diferentes, todo el mundo le va a decir que así no es. Muchos amigos me comentaban que yo levantaba el tapete y encontraba una idea de negocio. A mí me funciona ser rebelde”.

Restaurante Vino y Pimienta

“Sueñen y hagan lo posible por cumplir esos sueños. Soñar es muy bello, y llegar a hacerlos realidad es lo mejor. Para poder cumplir los sueños hay que estar muy despiertos, hay que prepararse, ser perseverantes y lucharla. Estamos en un entorno a veces adverso, lleno de imprevistos y problemas, y hay que llenarse de valor para salir adelante”.

Sensorial Centro de Especialistas

“Que tengan los pies sobre la tierra, ser muy soñadores y resilientes. Un emprendedor tiene unas fases: la primera es ‘todo lo puedo, todo lo venzo’, que es la parte soñadora. La otra, es la parte de decepción, que dice uno: ‘¿En qué me metí, Dios mío!’. La otra es la frustración, pues ‘ya toqué fondo, me quebré, morí y voy a cerrar!’. Y finalmente está ver la luz al final del túnel. Les recomiendo a los que quieren crear empresa: estudien bien el mercado, tengan los pies en la tierra. Si van a crear una empresa, sacar números es lo primero. Los números es lo último que hacemos todos; por eso es que nos quebramos. Y sean resilientes, luchen contra las adversidades, pero luchen con objetivos”.

Solocauchos

“Hay que tener la mente abierta. No se dejen apabullar por el temor y el riesgo que implica emprender. Todos tenemos el derecho a equivocarnos y el deber de crecer como personas. Lo que sueñen, traten de lograrlo, para que después no pase el ‘*si yo hubiera...*’”.

Zopp Group

“Para emprender no se necesita ser el dueño de empresa. Las personas pueden emprender como empleados desde su sitio de trabajo, siempre que amen lo que hacen. Emprender no es sinónimo de felicidad, ser empresario implica perder tacto, sensibilidad, amor por ese reloj que tanto soñaste tener y no disfrutar de las cosas como antes. Si uno quiere tener el aroma de las cosas, es mejor siendo empleado. Ser empleado no es malo, es una profesión y una vocación, porque el empresario todo lo ve en términos de rentabilidad, conveniencia, eficiencia, y eso no da sabor a la vida. Si soñaste con ser animador 3D, no cabe la idea de ser gerente: eres un buen gerente o un buen animador 3D. Eso rompe el paradigma de los sueños”.

TaxiLife – Mobility Solutions

“Sean pacientes y continúen siempre con la pasión que inician. Trabajen siempre con el mismo amor y no desfallezcan ante las adversidades”.



ÁNFORA - ESTÁ UBICADA A UN COSTADO DEL EDIFICIO CENTRAL

Equipo

**UAM 40 años,
40 historias de**

emprendimiento



40
Historias de
emprendimiento

Este libro fue posible gracias al compromiso de este equipo de trabajo que entrevistó a los empresarios y permitió mostrar lo que significa realmente ser graduado de la Universidad Autónoma de Manizales.



Alejandra Molina Osorio

Vinculada a la UAM desde 2009.

Economista empresarial, especialista en Gerencia Empresarial y Magíster en Administración de Negocios de la Universidad Autónoma de Manizales. Candidata a doctora en Economía de la Universidad EAFIT.

Docente del departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Administración, Economía General, Ciencia Económica, Microeconomía I, II, III, Organización Industrial y Microeconomía del Desarrollo. Docente de posgrado en la UAM

Entrevistó a la empresa:

Helppo

Ángela María de la Roche Cadavid

Vinculado a la UAM desde 1998.

Fisioterapeuta, especialista en Gerencia para Profesionales de la Salud, especialista en Intervención Fisioterapéutica en Ortopedia y Traumatología de la Universidad Autónoma de Manizales.

Docente departamento de Movimiento Humano, orienta las asignaturas: Práctica clínica adulto-adulto mayor, SES Hospital de Caldas, Clínica del Movimiento Humano II. Docente posgrado de Intervención Fisioterapéutica en Ortopedia y Traumatología y docente posgrado de Ortodoncia.

Entrevistó a las empresas:

Corazón y Vida
Equilíbrate



Ángela María Gil Duque

Vinculada a la UAM desde 1992.

Tecnóloga en gestión de negocios y administradora de empresas de la Universidad Autónoma de Manizales, actualmente cursa la Maestría en Creatividad e Innovación en las Organizaciones, de la UAM. Es profesora de Alto Potencial 2016 de Manizales Más.

Vinculación con la Unidad de Emprendimiento y docente del Departamento de Administración y Economía. Orienta la asignatura de Emprendimiento.

Entrevistó a las empresas:

Refrigeración Manizales
Playvox

Beatriz Álvarez Vargas

Vinculada a la UAM desde 2016.

Diseñadora industrial Universidad Autónoma de Manizales. Empresaria de Alta Potencial 2013 de Manizales Más.

Docente del Departamento de Diseño y Arte. Vinculada al grupo de investigación Diseño y Complejidad. Coordinadora Línea de Diseño Industrial en el Centro de Diseño UAM. Profesora de Alto Potencial 2017 de Manizales Más.

Entrevistó a las empresas:

Origen - Laboratorio de diseño industrial
Unodot



Beatriz Ayala Hoyos

Vinculada a la UAM desde 1995.

Ingeniera de sistemas, especialista en Gerencia en Finanzas, Magíster en Gestión y Desarrollo de Proyectos de Software de la Universidad Autónoma de Manizales.

Docente del Departamento de Ciencias Computacionales, orienta las materias: Formulación y Evaluación de Proyectos, Emprendimiento y Sistemas de Información.

Entrevistó a las empresas:

Sigma Ingeniería
GTI Alberto Álvarez

Belarmino Segura Giraldo

Vinculado a la UAM desde 2007.

Ingeniero electricista, Doctor en Ingeniería, Magíster en Física de la Universidad Nacional de Colombia y especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Católica de Manizales. Docente del Departamento de Electrónica y Automatización industrial. Apoya los procesos académicos e investigativos en las áreas de Biofísica, Biomateriales, procesamiento digital de señales e imágenes, entre otras.

Entrevistó a las empresas:

Sensorial Centro de Especialistas
OCB Centro Odontológico



Daniel Buitrago Vargas

Vinculado a la UAM desde 2016.

Economista, profesional en negocios internacionales de la Universidad Autónoma de Manizales. Especialista en Pedagogía y Educación Vocacional de Universidad Haaga Helia; candidato a Magíster en Negocios Internacionales de la Universidad EAFIT. Docente del Departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Gerencia Internacional, Gerencia del Talento Humano, Formulación y Evaluación de Proyectos.

Entrevistó a las empresas:

Hometown Irish Pub
Básculas y Suministros

Diego Barajas

Vinculado a la UAM desde 2012.

Diseñador industrial de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, especialista en Gerencia de Diseño de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Magíster en Diseño y Gestión de Procesos de la Universidad de la Sabana. Docente del Departamento de Diseño y Arte. Orienta las asignaturas: Fundamentos de Ergonomía, Ergonomía Aplicada y Taller de Diseño.

Entrevistó a la empresa:

Quantica Marketing Digital



Eugenia Nieto Murillo

Vinculada a la UAM desde 1996.

Enfermera de la Universidad de Caldas, Magíster en Salud Pública, Universidad Autónoma de Manizales; Magíster en Educación y Desarrollo Social, Universidad Pedagógica Nacional. Docente del Departamento de Salud pública, orienta las asignaturas: Planificación en Salud e Intervenciones en Salud Pública, Investigación Cualitativa, Salud Pública y Epidemiología. Docente de posgrados UAM.

Entrevistó a las empresas:

Clínica Odontológica Sonrisa Sana
Sportherapy

Francina Echeverri Gallego

Vinculada a la UAM desde 2003.

Economista empresarial, Magíster en Creatividad e Innovación de las Organizaciones de la Universidad Autónoma de Manizales; Magíster en Administración de la Universidad Nacional de Colombia; curso de Gerencia y Liderazgo en City University of London, curso de Comunidad Gerencial en Universidad Autónoma de Manizales. Docente del Departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Emprendimiento y Gerencia de Empresas en Crecimiento.

Entrevistó a la empresa:

Color Púrpura



Germán Darío Marín Tabares

Vinculado a la UAM desde 2013.

Diseñador industrial, especialista en Mercadeo y Ventas de la Universidad Autónoma de Manizales; administrador de empresas de la Universidad Luis Amigó; Magíster en Educación de la Universidad Católica de Manizales.

Docente del Departamento de Diseño y Arte. Apoya los programas de Diseño Industrial, Diseño de Modas y Artes Culinarias.

Entrevistó a las empresas:

Kommit

Clínica Odontológica Vive Dental

Jaime Alberto Valencia Ramos

Vinculado a la UAM desde el 2000.

Economista de la Universidad de Manizales, especialista en Gestión Pública de la Escuela Superior de Administración Pública, Magíster en Administración del Instituto Tecnológico de Monterrey. Docente del Departamento de Administración y Economía. Actualmente se desempeña como decano de la Facultad de Estudios Sociales y Empresariales. Orienta la asignatura de Política Fiscal.

Entrevistó a las empresas:

Selecto Exportadores

Madeco



John Jairo Giraldo Hoyos

Vinculado a la UAM desde 2007.

Publicista de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, diseñador industrial, especialista en Mercadeo y Ventas, Magíster en Administración de la Universidad Autónoma de Manizales. Docente del Departamento de Diseño y Arte, coordinador de prácticas y pasantías empresariales, orienta la asignatura de Estrategias Comerciales.

Entrevistó a la empresa:

Riduco

José Fernando Londoño Salazar

Vinculado a la UAM desde 2008.

Ingeniero civil de la Universidad Nacional de Colombia, Magíster en Tecnología Educativa de Philadelphia University. Docente del Departamento de Educación. Orienta la asignatura Proceso de Investigación I. Actualmente vinculado en la Unidad de Emprendimiento.

Entrevistó a la empresa:

Solocauchos



Julia Inés Gómez Springstube

Vinculada a la UAM desde abril de 2005.

Abogada de la Universidad de Caldas, especialista en Desarrollo Gerencial de la Universidad Autónoma de Manizales, Programa Alta Gerencia de la Universidad de Los Andes, Especialización en Derecho Comercial de la Universidad de los Andes. Vinculada a la Unidad de Emprendimiento, Tallerista en ventas en Addventure Más, Startup Más, Crecer Más y Cacaoteros de Alto Potencial.

Entrevistó a las empresas:

Zopp Digital

Power Men

Kenny Mauricio Gómez

Vinculado a la UAM desde 2018.

Ingeniero industrial y Magíster en Administración de la Universidad Nacional de Colombia, miembro activo del Growth Team de Manizales Más y asesor de los programas StartUp Más, Addventure Más, PAP - Profesores de Alto Potencial, EAP -Empresas de Alto Potencial y Vender Más.

Coordinador Unidad de Emprendimiento Universidad Autónoma de Manizales.

Entrevistó a las empresas:

Mecanicad

Videocor



Lina Victoria Berrío Ríos

Vinculada a la UAM desde 2013.

Ingeniera de alimentos de la Universidad de Caldas, especialista en Desarrollo Gerencial y Magíster en Administración de Negocios de la Universidad Autónoma de Manizales. Docente del Departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Gestión de Calidad, Gestión de Producción y Comportamiento Humano Organizacional.

Entrevistó a la empresa:

ICP - Ingeniería y Consultoría en Procesos

María Carolina Mora Quintero

Vinculada a la UAM desde 2016.

Economista y profesional en Negocios Internacionales, especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico y Comercialización, candidata a Magíster en Administración de Negocios (MBA) de la Universidad Autónoma de Manizales. Docente del Departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Gestión de la Logística Integral, Infraestructura, Transporte Internacional y Seguro de Mercancías, Gestión de la Logística Ambiental, Mercadeo e Investigación de Mercados.

Entrevistó a las empresas:

Papa Crunch

TaxiaLife – Mobility Solutions



Natalia Arias González

Vinculada a la UAM desde 2014.

Comunicadora social y periodista de la Universidad de Manizales, especialista en Mercadeo Estratégico y Comercialización de la Universidad Autónoma de Manizales. Coordinadora de la Unidad de Comunicación.

Entrevistó a las empresas:

Arme

Soluciones Inteligentes CG

Paulo César Cárdenas

Vinculado a la UAM desde 2015.

Ingeniero físico Universidad Nacional de Colombia, Magíster en Física de la Universidad de Medellín, Doctor en Física Universidade Federal do ABC. Docente del Departamento de Física y Matemáticas. Orienta las asignaturas: Física I, II y III

Entrevistó las empresas:

Skynet Domotics

Ingeniería S&T



Rosa Helena Macía Mejía

Vinculada a la UAM desde 2015.

Administradora turística y hotelera de la Universidad Católica de Manizales, especialista en Alta Gerencia en Turismo Rural, Universidad de Buenos Aires. Becaria en Curso Internacional de Patrimonio Alimentario, Rutas Gastronómicas y Agroturismo, Laboratorio de Turismo Patrimonio y Cultura LABTPAC de la Universidad de Barcelona. Docente del Departamento de Diseño y Arte. Orienta la asignatura Gastronomía Colombiana.

Entrevistó a las empresas:

Dulces Manizales

Malab



Stephany Alzate López

Vinculada a la UAM desde 2015.

Diseñadora de modas y textiles de la Fundación Universitaria del Área Andina, posgrado en Artes Mediales de la Universidad de Caldas y Especialización en Gestión de la Industria de la Moda y el Diseño de la Escola Superior de Disseny. Docente del Departamento de Diseño y Arte, vinculada al grupo de investigación Diseño y Complejidad. Coordinadora Línea de Diseño de Moda en el Centro de Diseño UAM.

Entrevistó a las empresas:

Filios

Alegna



Tania Margarita Mackenzie Torres

Vinculada a la UAM desde 2009.

Administradora de empresas, Universidad Católica Luis Amigó; M.Sc. en Administración, Universidad Federal de Vicosa; especialista en Gerencia de Proyectos, Magíster en Gerencia de Proyectos, Universidad EAFIT. Docente del Departamento de Administración y Economía, orienta las asignaturas: Formulación y Evaluación de Proyectos. Coordina la Maestría en Administración de Negocios

Entrevistó a las empresas:

AFAM Manizales

Pastelería Cero Azúcar

Viviana Molina Osorio

Vinculada a la UAM desde 2014.

Economista empresarial de la Universidad Autónoma de Manizales; especialista en Gerencia de Negocios Internacionales Universidad Jorge Tadeo Lozano; especialista en Finanzas Universidad EAFIT; especialista en Estudios Pedagógicos en Educación Vocacional para Docentes Haaga Helia University; Magíster en Administración Financiera de la Universidad EAFIT; candidata a doctora en Diseño y Creación de la Universidad de Caldas.

Docente del Departamento de Administración y Economía. Orienta las asignaturas: Emprendimiento y Finanzas para Emprendedores.

Entrevistó a las empresas:

Arangos y Asociados

Restaurante Vino y Pimienta



María del Pilar Prado Brand

Vinculada a la UAM desde 1990.

Fisioterapeuta de la Universidad del Valle, Magíster en Tecnología Educativa del TEC de Monterrey. Docente del Departamento de Educación. Actualmente es coordinadora de UAMVirtual

Realizó la infografía 20 años de UAMVirtual.

Laura V. Obando Alzate

Vinculada a la UAM desde 2015.

Profesional en filosofía y letras de la Universidad de Caldas. Maestrante en Filosofía, Línea de Epistemología, de la Universidad de Caldas. Editora y Coordinadora Editorial UAM.

Docente adscrita al Departamento de Ciencias Humanas.

Editora y coordinadora del proceso editorial de este libro.



Catalina Castaño Muñoz

Estudiante de Negocios Internacionales y Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Manizales, integrante de la Unidad de Emprendimiento como practicante

Asistente del proyecto UAM 40 años, 40 historias de emprendimiento.

Estefanía López Holguín

Vinculada a la UAM desde 2016.

Comunicación Social y Periodismo de la Universidad Manizales, fotografía básica e intermedia de la Universidad Autónoma de Manizales. Actualmente es asistente de Comunicaciones.

Realizó el registro fotográfico de este libro.



Katherine Tabares Loaiza

Vinculada a la UAM desde 2017.

Diseñadora gráfica y audiovisual de Unitécnica. Actualmente es diseñadora audiovisual de la Unidad de Comunicaciones.

Realizó el registro fotográfico de este libro.

Diego Fernando Aguirre Alfonso

Vinculado a la UAM desde 2015.

Ingeniero de sistemas de la Universidad Remington, con especialización tecnológica en desarrollo de aplicaciones para dispositivos móviles del SENA.

Actualmente es administrador de la plataforma Moodle de UAMVirtual.

Desarrolló la interactividad con realidad aumentada de este libro.



Daniel Vásquez

Vinculado a la UAM desde 2014.

Diseñador gráfico y animador 3D de Unitécnica.

Productor de Medios de UAMVirtual.

Realizó la animación de los 40 años y el modelado de los objetos para la realidad aumentada.

Juan Sebastián Guzmán Hincapié

Vinculado a UAM desde 2019.

Estudiante de diseño gráfico digital de Unitécnica. Es practicante en UAMVirtual.

Realizó el modelado, diseño y montaje de piezas 3D para la realidad aumentada.





Este libro se imprimió en
noviembre de 2019 en
Matiz Taller Editorial.

Manizales – Caldas.