Voces emprendedoras

Gloria Leonor Ortiz Morales
Katherin Yineth Lozada Morales
María Paula Núñez Rubio

40 AÑOS
Universidad de Ibagué
Comprometidos con el desarrollo regional
Acreditación de ALTA CALIDAD Unibagué

Universidad de Ibagué
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Unidad de Emprendimiento

Voces emprendedoras

Gloria Leonor Ortiz Morales
Katherin Yineth Lozada Morales
María Paula Núñez Rubio

Ibagué, Tolima
2020

658.11
O77 Ortiz Morales, Gloria
Voces emprendedoras / Gloria Leonor Ortiz Morales, Katherin Yineth Lozada Morales, María Paula Núñez Rubio.
Ibagué: Universidad de Ibagué, 2020
35 páginas. 21,5x28 centímetros
ISBN Digital 978–958–754–338–4
Descriptores: Emprendimiento.

Universidad de Ibagué
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Unidad de emprendimiento
Marzo de 2020

© Universidad de Ibagué, 2020
Gloria Leonor Ortiz Morales, Katherin Yineth Lozada Morales, María Paula Núñez Rubio, 2020.

Como citar esta obra: Ortiz Morales, G.L., Lozada Morales, K.Y., & Núñez Rubio, M.P. (2020). *Voces emprendedoras*. Ibagué, Colombia: Ediciones Unibagué.

Dirección editorial: Ediciones Unibagué
ediciones.unibague.edu.co
publicaciones@unibague.edu.co
Universidad de Ibagué
Carrera 22, calle 67. Barrio Ambalá
Teléfono: +57 (8) 2709400
Ibagué, Tolima, Colombia.
www.unibague.edu.co

Ilustraciones: Pedro Nel Cabrera Vanegas

Diseño y diagramación
León Gráficas s.a.s. pbx 2630088. Ibagué.

Esta obra no puede reproducirse sin la autorización expresa y por escrito de la Universidad de Ibagué.

Contenido

Colaboradores 5
Introducción 9
Justificación 9
Objetivos 10
Estructura de contenido 10
Unidad de Emprendimiento 11
Eventos 12
Historia 1: Ellas & Ellos 14
Historia 2: Living Col 18
Historia 3: Nuevomaestro.com 23
Historia 4: Alma Dorada 29
Conclusiones 33
Consejos para emprendedores 34
Bibliografía recomendada 35

Lista de figuras

Figura 1: Sindy Ospina Rodríguez 5
Figura 2: Laura Martínez Hernández 5
Figura 3: Sebastián Gómez Heredia 5
Figura 5: Jefferson Ocampo Martínez 6
Figura 4: Jorge Enrique Núñez Díaz 6
Figura 6: Jesika Rangel Zuluaga 6
Figura 8: Katherin Yineth Lozada Morales 7
Figura 7: Gloria Ortiz Morales 7
Figura 9: Juan Carlos Ramos Aguilar 8
Figura 10: María Paula Núñez Rubio 8
Figura 11: Emprende al aire (agosto de 2018) 12
Figura 12: Feria de Emprendimiento B-2018 12
Figura 13: Ellas & Ellos 15
Figura 14: Ganadores concurso 16
Figura 15: Sindy le cuenta su experiencia a Dylan 19
Figura 16: Apertura de Living Col 21
Figura 17: Jorge Núñez en su taller de bicicletas 24
Figura 18: Jorge Núñez como docente 27
Figura 19: Sebastián en sus inicios 30
Figura 20: Montaña rusa 32

Colaboradores

Sindy Ospina Rodríguez: Estudió Administración de Negocios Internacionales, en la Universidad de Ibagué. Los últimos seis años ha estado enfocada en sacar adelante su empresa de viajes *online* y, actualmente, se encuentra viviendo en Austria, país donde adelanta estudios de posgrado.

Figura 1: Sindy Ospina Rodríguez

Sebastián Gómez Heredia y Laura Martínez Hernández: Socios y pareja en su idea de emprendimiento. Se graduaron en Administración en Negocios Internacionales en la Universidad de Ibagué. Durante los últimos años han trabajado para innovar en el mundo de los negocios, tener éxito como empresarios y crecer en aspectos personales, profesionales y sociales.

Figura 2: Laura Martínez Hernández

Figura 3: Sebastián Gómez Heredia

Jorge Enrique Núñez Díaz: Empresario y emprendedor de la ciudad de Ibagué. Se graduó de Ingeniería Mecánica en Unibagué. Por cuenta propia y desde joven, decidió trabajar en sus gustos y pasiones. Entre ellos, devolver la experiencia y el conocimiento a los jóvenes, a través de varias disciplinas, por medio de clases personalizadas en su plataforma web: Nuevomaestro.com

Figura 4: Jorge Enrique Núñez Díaz

Jefferson Ocampo Martínez y Jesika Rangel Zuluaga: Jefferson y Jesika son egresados de los programas de Ingeniería de Sistemas e Ingeniería Electrónica, respectivamente, de la Universidad de Ibagué. Apasionados también por el diseño, han logrado posicionar su marca con más de 20 referencias dirigidas a todas las profesiones. Al igual, son emprendedores innatos que incursionan en el mundo del *marketing digital*.

Figura 5: Jefferson Ocampo Martínez

Figura 6: Jesika Rangel Zuluaga

Gloria Ortiz Morales: Coordinadora de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Ibagué. Trabaja por el objetivo de estimular el espíritu emprendedor y la capacidad empresarial de los estudiantes, egresados y graduados, a través de múltiples actividades y del desarrollo de proyectos empresariales, sociales y culturales.

Figura 7: Gloria Ortiz Morales

Katherin Yineth Lozada Morales: Auxiliar administrativa de la Unidad de Emprendimiento de Unibagué. Junto a su equipo de trabajo, asesora y acompaña a los jóvenes emprendedores en el desarrollo de sus ideas de negocio.

Figura 8: Katherin Yineth Lozada Morales

Juan Carlos Ramos Aguilar: Auxiliar Administrativo e integrante de la Unidad de Emprendimiento. Asesora y guía a los estudiantes que están en el proceso de conformar sus ideas de negocios. Brinda acompañamiento continuo a los egresados y graduados que ya tengan consolidadas sus empresas y a los estudiantes que vayan a participar en ferias o eventos de emprendimiento.

Figura 9: Juan Carlos Ramos Aguilar

María Paula Núñez Rubio: Practicante de Comunicación Social y Periodismo del semestre A2019. Junto al equipo de trabajo de la Unidad de Emprendimiento, diseñó y elaboró parte de la cartilla *Voces emprendedoras* en su primera versión.

Figura 10: María Paula Núñez Rubio

Introducción

La cartilla *Voces emprendedoras* surge como una iniciativa para visibilizar la labor y servicios de la Unidad de Emprendimiento, impulsando el espíritu y cultura emprendedora en la Universidad de Ibagué.

En esta primera edición pretendemos, por medio de seis historias de éxito apoyadas por la Unidad, motivar y desarrollar competencias que permitan a futuros emprendedores llevar a cabo sus ideas de negocio, permitiéndoles adquirir una perspectiva amplia sobre el proceso de emprender los retos y desafíos que esto lleva consigo.

Justificación

Este documento, digital e impreso, tiene como objetivo principal evidenciar por medio didáctico y visual diferentes historias de emprendedores locales, quienes lograron consolidar sus ideas de negocio, mediante la asesoría y acompañamiento de la Unidad de Emprendimiento.

Así mismo, pretende servir como herramienta para visibilizar la existencia, gestión y servicios de la dependencia, incentivando la participación e interés por parte de la comunidad Unibagué.

Objetivos

Objetivo general

Incentivar a la comunidad universitaria para lograr iniciativas emprendedoras que contribuyan al desarrollo de la región, mediante la creación de nuevas unidades de negocio, contando con el apoyo y asesoría de la Unidad de Emprendimiento.

Objetivos específicos

- Promover la cultura emprendedora dentro de la comunidad universitaria.
- Socializar los casos de éxito de emprendedores de la Universidad de Ibagué.
- Promover los servicios y el acompañamiento que brinda la Unidad de Emprendimiento.

Estructura de contenido

Las siguientes historias fueron escritas de acuerdo con las experiencias, anécdotas e información suministrada por los emprendedores que aparecen a lo largo de este texto.

Cada historia se encuentra construida bajo la siguiente estructura narrativa: surgimiento de la idea de negocio, elaboración del plan de negocio, consecución de los recursos para llevar a la realidad esa idea emprendedora, la ejecución, inconvenientes durante el proceso y el éxito de la empresa.

Unidad de Emprendimiento

¿Quiénes somos?

La Unidad de Emprendimiento es una dependencia de la Universidad de Ibagué, que tiene como objetivo estimular el espíritu emprendedor y la capacidad empresarial de nuestros estudiantes, egresados y graduados, a través de proyectos empresariales, sociales y culturales que contribuyan al desarrollo regional.

Servicios para los emprendedores

- **Asesorías y acompañamiento** en la estructuración de las ideas de negocio, consolidación de planes de negocio, puesta en marcha y acompañamiento en la aceleración de sus empresas.
- **Difusión de los concursos y convocatorias,** que brindan apoyo económico y asesoría de expertos.
- **Modalidad de grado** con un proyecto de emprendimiento afín con el programa académico del estudiante.
- **Opción académica de emprendimiento,** que consiste en 5 módulos (asignaturas) dirigidos por empresarios y expertos en emprendimiento.

Eventos

Concurso de ideas de negocio "Zona Emprendedora"

Feria de Emprendimiento Zona-E "Sueña, crea y hazlo realidad"

Talleres y capacitaciones

Emprende al aire

Figura 11: Emprende al aire (agosto de 2018)

Fuente: Unidad de Emprendimiento (2018)

Figura 12: Feria de Emprendimiento B-2018

Fuente: Unidad de Emprendimiento (2018)

Historia 1

Ellas & Ellos

Los emprendedores Jefferson y Jesika alistan sus productos para concursar en un evento empresarial, con el fin de tener la oportunidad de impulsar su empresa en una feria internacional que se llevará a cabo en Washington, Estados Unidos.

Al llegar a la Universidad de Ibagué, lugar del evento, rápidamente organizaron su estand para tener todo preparado cuando los jurados empezaran a pasar por cada mesa calificando a cada uno de los empresarios participantes. Era la hora, Jefferson y Jesika tenían ante ellos al director de una empresa internacional, Luis Castro, quien sería su jurado en esta ocasión.

En ese momento, los nervios empezaron a apoderarse de Jesika; por esto decidió respirar profundo y calmarse, ya que, según su experiencia en otras convocatorias, sabía que en el momento de presentar su idea debía trasmitir seguridad y confianza. Mirando a los ojos al director y con voz segura, Jesika le comentó que fue su compañero y socio quien despertó su interés por emprender, al invitarla a ser parte de un proyecto piloto relacionado con su carrera, llamado Kroma, idea que surgió en un módulo de la Opción en Emprendimiento de la Universidad de Ibagué; con este proyecto participaron en el concurso de ideas de negocio "Zona Emprendedora", organizado por la Unidad de Emprendimiento de esta Universidad y lograron obtener el segundo puesto.

A pesar de adquirir algunos reconocimientos con dicha idea, no alcanzaron los resultados esperados y aunque se vieron obligados a empezar desde cero, no se desanimaron; al contrario, sacaron provecho de ese fracaso para pensar en otra idea que les generara mayores fuentes de ingreso, así nace Ellas & Ellos, en articulación con su anterior emprendimiento.

Mientras Jesika hablaba con el jurado, en su mano sostenía el primer producto, un vaso diseñado y personalizado por ellos, que tenía el lema que les dio reconocimiento, "Aquí toma el mejor profesional del universo".

Para brindar mayor claridad al jurado, Jefferson intervino y explicó que, pese a que su empresa no inició con un plan de negocios establecido, aplicaron todos los conocimientos adquiridos en los cinco módulos de emprendimiento que realizaron en la Universidad, con el fin de innovar y desarrollar su propia marca.

Figura 13: Ellas & Ellos

En este momento preguntó el director Luis Castro:

> –Ustedes iniciaron con una empresa que les facilitó incursionar en otra idea de negocio, ¿cuéntenme cómo empezaron el proceso de producción y obtuvieron los recursos de Ellas & Ellos?

Jefferson, muy entusiasmado, le comenta que empezaron sin un peso en el bolsillo, por lo que inicialmente para generar ingresos utilizaron las redes sociales con el fin de promocionar las tasas cilíndricas con asa (*mugs*) diseñados por ellos, y con los anticipos de las ventas elaboraban los productos, así fue como lograron tener un capital para hacer crecer su empresa.

Al pasar los minutos y mostrar sus productos, resaltaron el impacto que han tenido las redes sociales para el crecimiento de su negocio, convirtiéndose en el principal medio de publicidad, comercialización y promoción de su marca alrededor del país, y gracias a la gran acogida que han tenido destacaron que hoy en día cuentan con más de 500 diseños y 12 artículos nuevos, tales como agen-

das, esferos, calendarios, vasitos viajeros y termos, todos personalizados según el gusto del cliente.

Para la financiación, Jefferson le complementa la información al jurado y le comenta que en la actualidad Ellas & Ellos cuenta con un equipo de 11 personas, con una maquinaria propia y todos los productos que se ofrecen son diseños únicos. Reitera nuevamente el crecimiento de su empresa gracias al uso de nuevas tecnologías y las redes sociales.

> –Jesika y Jefferson, su idea es bastante buena, creativa e innovadora, es un ejemplo claro de emprendimiento y constancia. Estén atentos, al final del evento estaremos nombrando a los tres ganadores, les afirma el jurado.

Pasaron 45 minutos de angustia y expectativa, cuando finalmente nombraron dentro de los ganadores a "Ellas & Ellos", Jesika y Jefferson se abrazan emocionados, diciendo: "Nos vamos para Estados Unidos. ¡Lo logramos! Un triunfo más en esta historia que se seguirá escribiendo".

Figura 14: Ganadores concurso

Contacto

Jefferson Ocampo Martínez y Jesika Rangel Zuluaga
Página web: https://ellasyellos.co/
Facebook e Instagram: @ellasyellos.co
WhatsApp: 3155930124

Historia

2

Living Col

Próxima a tomar el vuelo AK9278 con destino a Austria, Sindy piensa sobre el futuro de su empresa en ese país, sentada en la silla 17-A, ella escucha que su compañero de al lado, un austriaco, desea para su próximo viaje a Colombia conocer destinos exóticos y las mágicas playas de este hermoso país.

Durante seis largas horas, Sindy decide preguntarle a su compañero de asiento: ¿Qué lugares de Colombia conoció? Él, sin dudar en contestarle, le comenta que únicamente visitó Bogotá, pero que desea buscar una agencia que le ofrezca un paquete amplio para sus siguientes vacaciones. Como si fueran cosas del destino, fue el momento preciso para iniciar una conversación acerca de la agencia de viajes *online* que ella tiene, para conocer lugares turísticos de Colombia.

Pasaban las horas y la conversación cada vez más se alargaba. Dylan (el extranjero) le preguntó:

—¿Cómo iniciaste tu empresa?, ¿cómo lograste llevar a cabo esa idea?

Sindy, al escuchar esa pregunta se entusiasma y empieza a narrar la historia de su empresa: —)

—Años atrás, cuando iniciaba mi carrera profesional en Administración en Negocios Internacionales en la Universidad de Ibagué, empecé a interesarme por el mercadeo y claro está, los negocios. Entonces me pregunté: ¿Por qué no innovar en un negocio que mezcle el mercadeo y las nuevas tecnologías?

Siempre tuve en mente ser emprendedora y desde la Universidad surgió en mí el interés por fortalecer el turismo en Colombia, dar a conocer internacionalmente cada rincón del país y por qué no, crear una agencia de viajes por internet que ofreciera al público extranjero la oportunidad de viajar por mi país.

—¿Qué te motivó a crear esa idea?, le pregunta el extranjero.

—Esta idea la vengo desarrollando hace ocho años. Al tener la oportunidad de viajar a China, adquirí nuevos conocimientos para potencializar esa idea y a través de esta, promover el turismo colombiano en un contexto internacional.

—Quisiera saber de qué modo aterrizaste esta idea, es decir, ¿de qué manera llevaste a la realidad este emprendimiento?, pregunta Dylan.

—Yo me gradué en la Universidad de Ibagué, la cual me brindó un apoyo constante para cristalizar esta idea que tenía desde el primer semestre. Te cuento que al principio inició como un documento y, paso a paso, la idea se fortaleció hasta lograr participar en Ibagué

Emprendedora, ocupando el segundo puesto en esta convocatoria regional, en la cual obtuve dinero como premio para iniciar mi empresa.

Figura 15: Sindy le cuenta su experiencia a Dylan

En tan poco tiempo, la idea fue cada vez más tangible hasta concretarla como un negocio emprendedor.

Además, quisiera comentarte que en la Universidad existe la Unidad de Emprendimiento; allí me ayudaron a estructurar mi plan de negocio y me indicaron los pasos que debía seguir para lograr aterrizar mi idea. Inicié el proceso de buscar alianzas con el sector del turismo y las proyecciones de venta para mi agencia de viajes. Al tener un vínculo con la Unidad, logré crecer nacionalmente y participar en la Red ANDI del Futuro, representando a la institución educativa en la que me gradué.

Mi plan de negocios fue la puerta para que mi idea fuera viable y con ello, realicé mi proyecto de grado y así empecé a operar mi empresa, la cual registré ante la Cámara de Comercio como Living Col, afirmó Sindy.

Al pasar las horas y sin darse cuenta que pronto llegarían a su primera escala en la ciudad de Toronto, Canadá, Dylan y Sindy seguían conversando sobre

el proceso de emprendimiento y cómo ella consiguió aterrizar su proyecto. Sin saber que tendrían la misma parada, Sindy continúo relatando su historia y el extranjero aprovechó para preguntarle:

—¿Cómo conseguiste los recursos para poder ejecutar tu idea?

—Living Col inició como un proyecto propio y con un capital familiar. La primera oficina estaba instalada en mi casa, con una dotación mínima de un computador y un escritorio, responde Sindy.

De mi equipo de trabajo hacen parte mi papá, ya que él está pensionado, un técnico en web y los asesores comerciales de la Agencia. Actualmente la empresa cuenta con 27 destinos nacionales y 5 internacionales, lo cual nos ha permitido crecer gradualmente.

Para ser emprendedor, se necesita dedicación y motivación; para poder ejecutar mi idea, necesité buscar alianzas comerciales con proveedores del sector turístico, entre esos Pro Colombia, aerolíneas, hoteles y redes comerciales, al igual, hacer promoción por la página web y redes sociales, agrega Sindy.

—Pero sé que toda idea o proyecto tiene su parte difícil u obstáculos, ¿qué fue lo más complejo por lo que pasaste para poder tener tu idea de negocio? Pregunta de nuevo Dylan.

—Durante este viaje, me he dado cuenta de que a lo largo de mi proceso sería estar en continuo crecimiento, seguir innovando en los servicios que se les ofrece a los clientes y los procesos de venta en línea. Ha sido un camino satisfactorio y complejo, en la medida en que actualmente existe una alta competencia turística, y tener una propia empresa implica una búsqueda de alianzas y un buen equipo de trabajo, responde Sindy.

—Último llamado a pasajeros con destino a Austria…

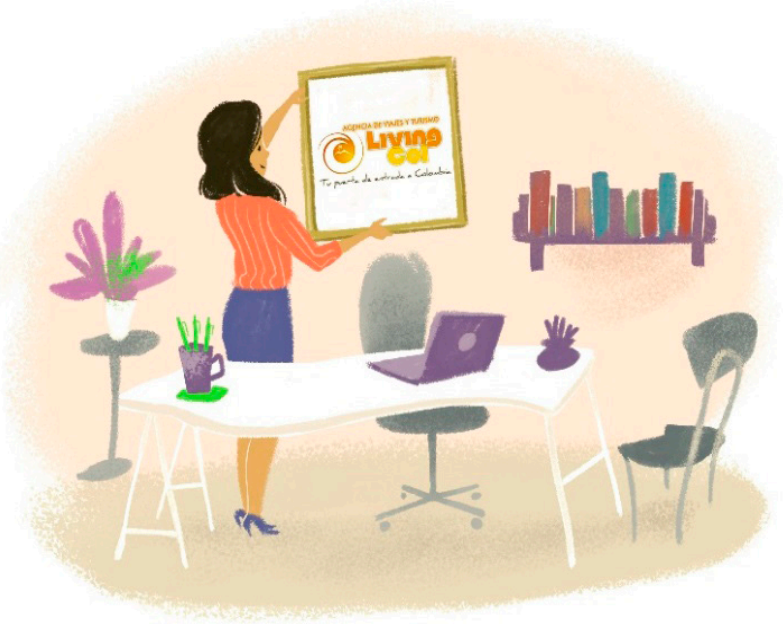
—Rápidamente, antes de abordar cuéntame el éxito de tu agencia de viajes, le dice Dylan.

—Parte del éxito radicó en mi perseverancia y en no rendirme ante las adversidades; de igual manera, el proceso formativo en la Universidad me abrió muchas puertas y me apoyó en el despegue de mi idea. Esto ha permitido que mi empresa tenga un alcance internacional y ser una de las pioneras en el Tolima en participar en ferias nacionales e internacionales.

Hoy, Living Col está lista para operar en Austria, país donde resido actualmente. Esta empresa es una realidad y es una idea que proyecta mis gustos y en aquello que siempre he querido trabajar, en los negocios y el mercadeo, agrega Sindy.

—Listos para despegar… Próxima parada Austria.

Figura 16: Apertura de Living Col



Contacto

Sindy Ospina Rodríguez
Página Web: http://www.livingcol.com/
Facebook e Instagram: @livingcol
WhatsApp: 3142143073.

Historia

3

Nuevomaestro.com

Luego de una hora de clase entre el profesor Enrique y su alumno Felipe, haciendo unos ejercicios de inglés en los que aprende el verbo *To be*, ellos deciden tomar un descanso de 20 minutos.

Mientras tanto, Enrique aprovecha para contactarse con un periodista que le solicitó una entrevista en el marco de la Semana del Emprendimiento en Colombia. Pocas horas después, al terminar su clase personalizada vía internet, él se dispone a salir de su casa y dirigirse hacia el canal regional de la ciudad de Ibagué.

Al llegar, espera unos minutos mientras alistan todos los equipos de televisión y el *set*; mientras tanto, una joven se acerca para acomodarle el micrófono y le señala el lugar en donde debe sentarse para iniciar la entrevista.

El periodista Juan Bolaños se acerca y se presenta. Enrique, ya en un ambiente más ameno, está listo para dar a conocer su historia de emprendimiento, su trayectoria como empresario y sus logros. Una vez iniciada la conversación, Juan empieza preguntándole sobre sus inicios como empresario y su primera aventura en el mundo del emprendimiento.

—Buenos días, respondiendo a su pregunta, desde que era muy pequeño, mi padre siempre nos puso a mis hermanos y a mí a trabajar en su empresa dedicada a la remodelación de casas, es por esto que con el pasar de los años pensaba ¿cuál sería mi propia idea de negocio para el futuro? Gracias al ejemplo de mi papá siempre me he inclinado por tener mis propios negocios y decidí, siendo muy joven, tener mi primera empresa, un taller de bicicletas en el garaje de mi casa. Por otro lado, mis estudios académicos, tanto en el colegio como en la Universidad, sirvieron como herramienta para potencializar mis habilidades y así comenzar a emprender.

Mientras terminaba mi carrera de Ingeniería Mecánica, surgió mi pasión por trabajar en lo que estudié y por el cuidado del medio ambiente. Así nació mi segunda idea de negocio, Petraplast, una empresa dedicada al reciclaje, con la cual combinaba mi carrera y el estilo de vida que me gusta llevar, afirma Enrique.

—Cuando ya tenía su idea estructurada, ¿cómo fue el arranque de este emprendimiento? Pregunta Juan.

—La empresa de reciclaje, Petraplast, inició sus labores con la recolección de materiales plásticos en conjuntos cerrados y de allí, me dirigía a un centro de acopio para vender-

los. Cada vez las personas nos buscaban más, lo cual generaba mayor crecimiento en este proyecto. Para mí es gratificante desempeñarme en aquello que me apasiona, que en este caso sería el medio ambiente y la mecánica.

Figura 17: Jorge Núñez en su taller de bicicletas

—Quisiera conocer un poco sobre el proceso para llegar a planificar su idea, le pregunta Juan.

—Durante el desarrollo de mi carrera universitaria y la experiencia que he adquirido desde joven, busqué la manera de vincular a personas expertas en el tema, especialmente, empresarios que apoyaran mi idea de negocio. Empecé junto con otros emprendedores la búsqueda de contactos en el proceso de fabricación de los plásticos y, de la mano de ellos, adquirí conocimientos para lograr poner en marcha el plan de negocio de Petraplast.

El estudio de televisión estaba lleno, camarógrafos, productores, maquilladores y los otros integrantes del equipo del programa. Enrique se toma un café, mientras descansa unos segundos y habla con otra persona que está a su lado.

—Vamos a iniciar…3, 2 ,1… ¡Listos!

—Enrique, nos gustaría conocer un poco más a fondo sobre su idea de negocio, ¿cómo consiguió los recursos para iniciar su empresa?, le dice Juan.

—Todos los emprendedores cuando iniciamos nos preguntamos: ¿De dónde voy a sacar el dinero? La alternativa que encontré fue vincularme con la Universidad de Ibagué a través de la Unidad de Emprendimiento, quienes me apoyaron con la asesoría para la estructuración del plan de negocios, con el fin de que pudiera participar en la convocatoria Fondo Emprender, liderada por el SENA, en la que fui beneficiado con recursos para la implementación de mi empresa.

En mi opinión, es esencial que los emprendedores busquen contactos para que los apoyen económicamente y los asesoren en sus ideas de negocios, participar en ferias y convocatorias tanto del sector público como privado. Además, todo emprendedor que sea visionario, estratégico y ahorrativo, conseguirá la manera de financiar su negocio y no desistir. Juan... sin embargo no miento, pasé por momentos de dificultad y enfrenté algunos retos para lograr el éxito, agrega Enrique.

—Cuéntenos dos experiencias complejas por las cuales pasó Petraplast, continua Juan.

—La empresa de reciclaje fue pionera en la ciudad, pero al pasar los meses, y con mi inexperiencia en esta área, entendí que las condiciones de mercado estaban en la innovación permanente y, además, aumentaba la competencia por parte de empresas pequeñas de reciclaje, que al ofrecer un menor precio se posicionaban en la ciudad.

Otra experiencia que me marcó, fue que al iniciar como único socio, dar a conocer mi idea fue algo difícil; por ello me vi obligado a buscar alianzas estratégicas y compradores potenciales. Recuerdo que durante los primeros cuatro años no podía recibir dinero de otros socios, ni vender acciones debido a los términos de la convocatoria; por lo tanto, hasta que no me condonaron los recursos por parte de Fondo Emprender, no pude crecer, responde Enrique.

—Toda su historia se ha basado en seguir emprendiendo, ¿cómo llegó al éxito de su empresa?, pregunta Juan.

—La pasión y motivación dirías son el motor que mueve los sueños y los transporta al mundo real. De nada sirve tener una buena idea si no mostramos el esfuerzo por desarrollarla; debemos estar convencidos en nuestras ideas y aprender a luchar por ellas. La cuestión es crecer a pesar de los momentos difíciles, de las limitaciones que te pone el

mundo laboral. Así logré innovar en el mercado, fabricando bolsas plásticas para hospitales.

Con la motivación de obtener mi jubilación económica, decidí recibir inversionistas como una oportunidad de expansión, al final logré vender las acciones que representaban el 90 % de mi empresa Petraplast, manifiesta Enrique.

—¿Está trabajando en otra idea de negocio?, interroga Juan.

—Al poder vender la mayor parte de las acciones de Petraplast, nace la idea de devolver la experiencia a los estudiantes y mostrarles la visión de emprendimiento a las nuevas generaciones. Mi pasión por la docencia hizo que pensara en otra idea de negocio, que en este caso es Nuevo Maestro y este proyecto sería la cúspide del éxito total de mi antigua idea. Esta plataforma de enseñanza ofrece clases personalizadas de matemáticas, física, química, inglés y natación; además, asesoramos documentos de emprendimiento y proyectos vinculados a la Ingeniería, tanto en los colegios como en las universidades, responde Enrique.

—Muchas gracias, Enrique, por dar a conocer su historia y experiencia en el mundo de los negocios, también por su tiempo y acompañarnos en este espacio recreado para ustedes, reconocidos empresarios y emprendedores de la ciudad de Ibagué, finaliza Juan.

Al salir del canal, Enrique llama a su esposa para contarle la experiencia de la entrevista y a medida que conversaban, él menciona la importancia de plasmar esa visión emprendedora en sus alumnos, su familia y jóvenes del mundo; antes de colgar, le dice que en menos de cinco minutos llegaría a casa.

Enrique entra a su hogar y se da cuenta que su esposa preparó una cena para compartir en familia; en este momento, él le dice a su hijo que el fin de semana celebrarían el crecimiento de Nuevomaestro.com, empresa que logró expandirse no solo a ciudades de Colombia, sino a Miami y Boston.

Figura 18: Jorge Núñez como docente

Contacto

Jorge Enrique Núñez Díaz
Página web: http://nuevomaestro.com/
Facebook: Nuevomaestro.com
WhatsApp: 3208997107.

Historia

4

Alma Dorada

Sebastián llega a casa tras una larga jornada de trabajo, junto a un compañero estuvieron en motocicleta recorriendo las calles de la ciudad de Ibagué vendiendo ropa traída de Estados Unidos. Aunque se sentía algo cansado y se disponía a dormir, le fue imposible. Al pasar la noche en vela, recordó las razones que lo llevaron a emprender. Desde que estaba en el colegio quería lograr algo más en su vida, oportunidades distintas y ser algún día un exitoso empresario, como los padres de sus compañeros de clase.

Al otro día, Sebastián se levantó con la motivación de llevar su idea de emprendimiento al éxito, continuó vendiendo su ropa puerta a puerta hasta que un día sin pensarlo, tenía en su propia casa un almacén con artículos para dama y caballero.

Entusiasmado por el crecimiento de su primera idea emprendedora, él decidió capacitarse e ir a una conferencia sobre mercadeo en red, dirigida a la economía solidaria; allí entendió que si quería ser emprendedor y demostrarles a sus padres que lo lograría, sería ese proyecto su segunda idea de negocio. La conferencia amplió su perspectiva sobre los negocios, y esto lo direccionó para trabajar por la prosperidad de la gente y conquistar una nueva experiencia para mejorar su primer negocio.

Pocas horas después, Sebastián llama a Laura, su amiga de muchos años, para invitarla a tomarse un café. Al encontrarse con ella, él le cuenta su nueva idea de negocio y le propone que sea su compañera para iniciar este proyecto de economía solidaria, llamado Klob y así poner en marcha su plan de negocios.

Laura, conocedora de la constancia y disciplina de su amigo, le presta toda la atención desde el primer instante; sin embargo, por el miedo de arriesgarse a nuevas cosas y dejar a un lado su plan de viajar a Estados Unidos, a ella no le llamaba la atención la idea de emprender, pero el apoyo y el liderazgo que vio en Sebastián, la convencieron para atreverse y probar nuevas oportunidades y experiencias.

Después de varios años trabajando juntos, un día Laura invita a Sebastián a compartir un rato diferente en un parque de diversiones. Luego de su viaje en la montaña rusa, ellos reflexionan que, así como en dicha atracción, el emprendimiento tiene subidas y bajadas. Recuerdan que no tenían recursos para iniciar el proyecto Klob; sin embargo, gracias a la manera en la que ellos trasmitieron la

idea, consiguieron un buen capital y lograron que el negocio creciera. Fue así como iniciaron esta aventura y con el pasar de los años, se convirtieron en pioneros en el Tolima, al crear un modelo de negocio con una comunidad de más de 100 empresas vinculadas a su plataforma en red.

Figura 19: Sebastián en sus inicios

Todo marchaba tranquilamente, ellos iban relajados disfrutando de las atracciones; cuando vieron la montaña rusa acuática, inmediatamente se emocionaron y subieron a ella, pero al bajarse tenían la ropa mojada. En ese instante, Laura se queja de sentir mucho frío, por ello Sebastián hace una comparación con una de las situaciones más difíciles que pasaron con su proyecto de economía solidaria, al reflexionar que pese a los momentos de angustia, se debe recordar la diversión y el aprendizaje obtenido.

Sebastián rememoró cuando ellos lograron ser reconocidos a nivel nacional, gracias al haber conformado una red de negocios y consumidores en más de cinco ciudades, un problema estructural de su empresa hizo que en Colombia le rechazaran su plataforma, cerrándola definitivamente. Por este motivo, ellos pensaron en abandonar sus sueños, pero los dos tenían una larga experiencia y

una meta fija, que era seguir emprendiendo, por ello dicho abandono no era la mejor solución para ese momento. Tanto Laura como Sebastián tenían claro que es en las turbulencias que salen las mejores cosas y optaron por buscar nuevas alternativas.

Al trascurrir las horas en el parque de diversiones, Sebastián invita a Laura a comer un perro caliente, y luego de recordar sus éxitos y fracasos, con la intención de generar ingresos adicionales, él le pregunta ¿por qué no elaborar perfumes? Laura ya motivada por ser una joven emprendedora y al mirar que había adquirido nuevas habilidades, no dudó en vincularse a esta iniciativa.

Al salir del parque, ellos se despiden y se reúnen dos días después para empezar a materializar su idea, buscan distribuidores y vendedores para su negocio, pero lo más importante, denominan su emprendimiento: "Ser, tu esencia".

El paso a seguir fue desarrollar su plan de negocio, para ello debían identificar su público objetivo, elaborar la planeación estratégica y analizar la competencia, con el fin de vender un producto nuevo e innovador. Los recursos surgían del apoyo de otros inversionistas y poco a poco encontraron la ayuda de mentores y asesores, aprovechando su experiencia para ampliar su portafolio de productos para dama.

A pesar de que este emprendimiento crecía, ellos quisieron incursionar con productos antienvejecimiento; con esta nueva alternativa, ellos se encontraban dispuestos a asumir retos mayores y a dejar sus miedos atrás. Gracias a esto, crearon grandes equipos de venta, que se encargaban de distribuir su producto en más de seis países y diez ciudades de Colombia.

Un gran logro fue conocer durante el recorrido a muchas personas que los acompañaron en esta gran aventura y, a su vez, este negocio les permitió viajar a más de treinta países, ampliando sus horizontes al aprender de nuevas culturas.

De igual manera, Laura y Sebastián desarrollaron una gran confianza a lo largo de este proceso, que los ayudó a establecer un vínculo emocional más allá de lo profesional hasta convertirse hoy en día en una pareja estable.

Al mirar hacia atrás, sabían los logros que habían adquirido y las nuevas habilidades emprendedoras que tenían, por lo cual se vincularon con la Unidad de Emprendimiento para compartir su experiencia con los estudiantes de la Universidad, con el objetivo de incentivar el espíritu emprendedor en ellos.

Ellos fueron invitados a varios eventos organizados por esta dependencia, uno de los más relevantes fue *Emprende al aire*, en el que contaron su historia de éxito y fracaso a los estudiantes de la Universidad. Su motivación principal es

compartir su historia y apoyar a nuevos emprendedores en su proceso de crecimiento.

La perseverancia de Sebastián y Laura les permitió crecer comercial, personal y laboralmente, y así establecer conexiones y relaciones de valor, que resultaron en la frase que hasta el momento ellos confirman: "Un camino lleno de éxitos y fracasos, en el que el mayor éxito siempre será la transformación que hemos tenido en esto que apenas comienza".

Figura 20: Montaña rusa

Contacto

Sebastián Gómez Heredia y Laura Martínez Hernández
Instagram: @almadorada_
Facebook: @almadoradamujer
WhatsApp: 3017229876, 3176665873.

Conclusiones

Para finalizar, a lo largo de este texto en el que expresamos algunos casos de éxito apoyados por la Unidad de Emprendimiento, se evidencian los diferentes hábitos, valores y habilidades, que debe desarrollar un emprendedor para logar llevar su idea de negocio a la realidad. De igual manera, resalta la capacidad de ser resiliente y perseverante ante cualquier adversidad o reto que se presente en el camino.

Nadie dijo que emprender era una tarea fácil, por esto es importante no dejar de creer en su idea, ser arriesgado e innovador para elaborar un producto o prestar un servicio.

Consejos para emprendedores

1. Ser emprendedor significa generar algo adicional en la vida.
2. Siempre quiere más, no pares de buscar ideas.
3. Sobrepasa los límites y ten claro que todo se puede aprender.
4. Para tener una idea de éxito se debe: "Saber transmitir la idea".
5. Busca:
   - Mentores: Ten una persona como inspiración.
   - Asesorías.
   - Apoyo y relaciones de valor (inversionistas, socios, empresas).
6. Los buenos resultados se dan cuando tienes metas claras durante toda la vida, pregúntate: ¿En quién te quieres convertir?
7. Aprovecha las oportunidades que brindan las universidades para el desarrollo de las ideas de negocio.
8. Ten presente que los negocios crecen por el Liderazgo.
9. Convierte el Emprendimiento en una Pasión.
10. Busca alternativas de labor social, al momento de crear una empresa piensa en las necesidades de la sociedad.
11. Para llevar a la realidad una idea, vincula personas que conozcan del tema.
12. Consigue un apoyo financiero desde las convocatorias o recursos del Gobierno o de las universidades. ¡Participa!
13. El emprendedor necesita ser alguien visionario y estratega.
14. Apóyate siempre del Plan de negocio.
15. El emprendimiento *sí* es posible. Genera tu propio empleo y el de otras personas.
16. Escucha los consejos de los empresarios con experiencia y toma aquellos que puedes aplicar en tu emprendimiento.
17. Sé siempre humilde, ético y responsable.
18. Plasma el Plan de negocio desde cuatro perspectivas:
    - Financiera.
    - Mercado.
    - Social-Ambiental.
    - Técnica.
19. Toma las ideas y aterrizarlas en un papel: ¿Mi idea es viable?

Bibliografía recomendada

Foster, J. (1999). *Cómo generar ideas*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma.

Méndez Lozano, R. (2014). *Formulación y evaluación de proyectos: Enfoque para emprendedores*. Bogotá, Colombia: Icontec.

Mesa Cano, J. (2015). *Emprendimientos innovadores latinoamericanos*. Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad EAFIT.

Murcia Cabra, H. H. (2015). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.unibague.edu.co:2048/?il=5599

Nieto Nieto, J. (2012). *Y tú... ¿innovas o abdicas?* Valencia, España: Editorial Universidad Politécnica de Valencia.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A. & Gregory, B. (2015). *Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando*. Barcelona, España: Grupo Planeta.

Rivera Martínez, F. & Hernández Chávez, G. (2015). *Administración de proyectos: Guía de aprendizaje*. México: Pearson Educación de México.

Varela V, R. (2014). *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. 4.ª edición. Bogotá Colombia: Pearson Educación de Colombia.