

Por: Daniela Ramírez Zuluaga

Así va mi empresa

Juan David Rojas se encontraba cursando el último semestre de Administración de Empresas en la Universidad de Manizales, cuando decidió que terminaría práctica empresarial en su propio emprendimiento, que apenas craneaba para ese entonces. Así nació Elsinergiadero en el 2014, su empresa de servicios empresariales.

Desde siempre había sido un gran emprendedor, pues vendía chocolates en el colegio, postres y corbatas en el centro. Incluso, a los 17 años llegó a tener un local comercial llamado Movil Media, que como él mismo dice: “fue una aventura que me duró solo 7 años porque me quebré del todo y mejor terminé de estudiar”.

En el año 2013 llegó a la Unidad de Emprendimiento y Empresarismo de la UManizales para hacer su pasantía, lo cual significó su “golpe de suerte”, porque allí aprendió todo lo que necesitaba para emprender. Además, hizo parte en ese mismo año del proyecto StartUp Más en la etapa “Lanza y Crece”, donde conoció las instituciones que apoyan estas iniciativas, lo enfocó y cambió su vida para siempre, ya que pasó de ser emprendedor a ser empresario. “El conocimiento y la práctica adquirida en la unidad de emprendimiento fueron fundamentales para poder continuar en el camino por donde vamos y sumado a eso, ser parte del ecosistema de emprendimiento de Manizales”, recalcó Rojas.

En el año 2015, este manizaleño entró a hacer parte de Fondo Emprender, “ya que es la única institución que apoya con dinero y yo no soy de familia rica, como para financiarme todo por mi propia cuenta”. 4 años después, está viendo los frutos de todo su trabajo independiente, a pesar de que apenas desde agosto del año pasado pudo constituir legalmente a Elsinergiadero como una empresa.

Actualmente, su objetivo es ser parte de la organización que lidera el emprendimiento de alto impacto globalmente, Endeavor Colombia y posteriormente, llegar a Silicon Valley, lugar de Estados Unidos reconocido por sus favorecedoras condiciones para el emprendimiento y por la solidez de sus fondos de inversión, “Estamos en etapa temprana como empresa, pero sé que esto apenas está comenzando” finalizó Rojas.



Foto: Cortesía

Nos transformamos para sobrevivir

Corría el año 1998 cuando Elsa María Hurtado Hurtado y su esposo César Augusto Gómez se encontraban a punto de culminar sus estudios en la Universidad de Manizales. Ella, profesional en Mercadeo nacional e internacional con ganas de emprender, y él, economista con experiencia en el sector de las papelerías, conformaron el equipo perfecto para crear en ese entonces Compu Suministros.

La primera oficina que tuvieron fue cerca de la Plaza de Bolívar y con todos los muebles prestados por conocidos. Elsa siempre fue el apoyo incondicional para César, consiguió

los proveedores y juntos comenzaron a establecer su esquema de negocio, el cual era dirigido principalmente al sector corporativo. “Vendíamos las tintas, el papel y todo lo que eran suministros a las empresas que estaban apenas adquiriendo sus computadores y sus impresoras” recordó Elsa.

El negocio se fue fortaleciendo a través de los años gracias a su distinción por vender productos de buena calidad y originales, el buen servicio hacia sus clientes, la entrega a tiempo y la promesa de venta. Su mejor publicidad eran las recomendaciones de una empresa a otra, y su crecimiento generó empleos al abrir el local comercial ubicado en la Avenida Santander.

Pero no todo ha sido siempre color de rosa. El mercado comenzó a cambiar, la competencia se hizo más agresiva, el sistema de contratación del Estado cambió, y esto implicó en el año 2007, un cambio radical para la empresa. “Comenzamos a incluir la línea hogar, a vender todos los equipos para empresas, hardware y el alquiler de equipos”. Así, Compu Suministros pasó a llamarse Computec Suministros.

En el año 2018 llegaron a la Unidad de Emprendimiento de la UManizales para hacer parte del Addventure Más, programa intensivo experiencial para la aceleración de empresas. Este proceso los ayudó a generar nuevos esquemas de pensamiento, que los llevó a replantear qué es lo que están viviendo las empresas actualmente y así cambiar su mentalidad. “Nos dimos cuenta que el 75% de las empresas aún trabajan con información análoga y no han comenzado su transformación digital, ahí está el potencial y estamos trabajando en ello con varios ingenieros” puntualizó Hurtado.

Como empresa “siempre estaremos aferrados a lo que hacemos desde nuestros inicios, pero vamos en vista de todo lo que podemos lograr”. Lo anterior, sin dejar de lado a los clientes, sino que su deseo es llegarles de una forma diferente para generar beneficios a corto y mediano plazo.

Noticia:

Si usted tiene una empresa y desea crecer, debe estar pendiente porque en junio se dará apertura a las inscripciones para el Addventure Más 2019.



César Augusto Gómez y Elsa María Hurtado, participando de las actividades del Addventure Más.

Foto: archivo

Por: Daniela Ramírez Zuluaga

Zapatos que generan salud

La Alcaldía de Pereira y la Gobernación de Risaralda los nombró como empresarios ‘Oro’, por sus productos de alto valor y por ser jóvenes emprendedores en la ciudad

Era el año 2010 cuando la angustia de Juliana Jaramillo Mora por su hija que aún no aprendía a caminar, la llevó a crearse una alternativa de calzado infantil. De la mano de su compañero de trabajo Javier Herrera, experto en merchandising, juntó esfuerzos para que “Feels Very Nice” fuera una realidad.

Comenzaron a rayar los primeros bocetos con la idea de que fueran unos zapatos que corrigieran el problema de pie plano que tenía la hija de Juliana, buscaron en el país quien los ayudara con la moldería, con la revisión de la parte médica y ortopédica, y así en el 2012 decidieron retirarse de sus trabajos y comenzar el emprendimiento formalmente en la ciudad de Pereira.

Llegaron a la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Manizales por una publicación en Facebook realizada en el 2018 y se inscribieron en el programa de

aceleración de empresas, Addventure Más. Gracias a esta experiencia que dura 6 semanas “generamos una nueva visión de hacer negocios, de estandarizar los temas productivos para generar mayor competitividad y ser más estratégicos a las hora de tomar decisiones”, expresó Jaramillo Mora, graduada de mercadeo nacional e internacional de la Universidad de Manizales. Además, indican que el ambiente laboral mejoró sustancialmente y por eso, se consideran una empresa feliz.

En el último año, han pasado de tener una capacidad de producción mensual de 5.000 pares de zapatos a 20.000, ampliando con ello su gama de colores. También, no solo manejan la línea para la corrección del pie plano en los infantes, sino que ampliaron sus servicios de calzado a productos de preventivos y fisiológicos que se ajustan a la forma anatómica de los pies, incentivando así el correcto desarrollo motriz.

Logros:

Durante los años de trayectoria que tienen como empresa han hecho parte de concursos y convocatorias como ‘Los más Pro’ realizado por Pro Colombia, donde quedaron como finalistas. También, obtuvieron el segundo puesto entre 800 empresas a nivel nacional, donde se les otorgó un reconocimiento de futuros exportadores y como producto de alto valor en el mercado internacional; recibiendo así recursos de alrededor de 180 millones de pesos por parte de Innpulsa y Fondo Emprender .

Síguelos en Facebook e Instagram: @feelsverynice o en su página web: www.fvn.com.co

Noticia:

Si usted tiene una empresa y desea crecer, debe estar pendiente porque en junio se abrirán las inscripciones para el Addventure Más 2019.



Foto: archivo

Por: Daniela Ramírez Zuluaga

Un café muy manizaleño e innovador

Su café se puede encontrar en tiendas Origen Caldas y CC Sancancio

Laura Banesa Castro Mesa se acababa de graduar de su carrera universitaria, cuando decidió que lo suyo sería montar su propia empresa. Desde pequeña se había considerado emprendedora y su pasión por el café se fusionó perfectamente con lo que había estudiado, Ingeniería de Alimentos (UC), para crear con el apoyo de otras dos personas, Café Expedition.

En el año 2015 a Castro Mesa se le presentó la oportunidad de entrar a la docencia, experiencia que duró 2 años y medio, tiempo suficiente para cogerle cariño a esta profesión y además, para confirmar que en definitiva lo suyo era crear empresa. Con este periodo estuvo alejada de su proyecto, por lo que le tocó retomar todo y casi que comenzar de nuevo.

Luego de su regreso, se encontraba en los últimos semestres de su segunda carrera de Mercadeo Nacional e Internacional en la UManizales y para su práctica

inscribió Café Expedition en la Unidad de Emprendimiento, donde posteriormente se inscribió al programa StartUp Más, dirigido a empresas en etapa temprana. “Esto me ha ayudado a confiar en mí porque como trabajo con cafés especiales a veces sentía que mi proyecto no era innovador y me daba desconfianza salir al mercado, pero ahora más confiada, veo que sí hay mercado para mí” contó Castro Mesa. Además, logró en sociedad que su tienda de Café fuera una realidad al ubicarlo en la Rambla, diagonal a la iglesia Niña María.

En Enero de este año encontró la necesidad de crear su propia marca de Café, el cual registró como ColMountain, y que tiene como objetivo distribuirlo en tiendas de café y a personas de estratos altos. Ahora, al contar con dos marcas, una de lugares experienciales y otro de cafés especiales, su objetivo es crear franquicias y posteriormente hacer parte del programa de Empresas de Alto Potencial (EAP's).

Logros

En el año 2018 fue elegida por una empresa que licitó con la alcaldía de Manizales para representar el lanzamiento de ‘Un Manizaleño’, donde cumplió el objetivo repartir 6.000 tazas de café en todo Manizales para la Alcaldía de Manizales. También, en este año fue premiada con el segundo lugar por la Ruta Intelectum, realizada por Prisma Abogados y el StartUp Más, donde ganó un apoyo de \$900.000 por el concepto de honorarios en el registro de marca.

Finalmente, ha logrado hacer parte de la estrategia de la Secretaría de Agricultura de Caldas, Origen Caldas.

Para más información pueden seguir a Café Expedition y ColMountain en redes sociales:

Facebook: @cafexpeditionmanizales

Instagram: @cafexpedition

Nota:

Si usted tiene una idea de negocio o una empresa en etapa temprana, esté pendiente para la convocatoria del StartUp Más en el segundo semestre del 2019.



Laura Banesa recibiendo su premio de la Ruta Intelectum.

Por: Daniela Ramírez Zuluaga

Un paso al frente con la música y la cultura

Francia es uno de los países aliados con los que trabaja

Alejandro Vargas Arenas era el administrador cultural de la Orquesta Sinfónica de Caldas y daba clases de música en Manizales y Pereira, cuando percibió una falencia en el ámbito musical de Manizales, pues no había quien se encargara de la parte operativa y acompañamiento en los procesos de los conciertos. Así, comenzó a tejer aún más el sueño de crear Zend Entertainment, empresa que cubriría esta necesidad local.

De esta manera, siendo estudiante de Licenciatura en Música de la Universidad de Caldas, comenzó a trabajar como representante de artistas y a moverse en el medio de la música, a pesar de que, hasta ese momento, no tenía conocimientos de cómo hacer negocios. Aunque pareciera imposible, “mi sueño era que los músicos de la ciudad y el departamento tuvieran a alguien que les hiciera un acompañamiento desde que empiezan su proceso de formación musical hasta que lleguen a la industria de la música, giras internacionales y premios” manifestó Vargas Arenas.

En el primer semestre del año 2016 Alejandro conoció la Unidad de Emprendimiento de la UManizales, lugar en el que buscó ayuda con el fin de cumplir su aspiración más cercana que era traer al pianista mexicano y ganador de 5 Premios Grammy Arturo O’Farril a Manizales para realizar actividades académicas. Estando allí ha hecho parte del StartUp Más, programa que lo acompaña todavía en su proceso de crecer por medio de talleres y mentorías con la Empresa de Alto Potencial, Formas Modulares. Al respecto Vargas contó: “La Unidad tiene un equipo muy nutrido e interdisciplinar que me ha favorecido como empresa, porque mi visión era netamente artística y allí entendí que había que ampliar esto y contemplar las finanzas, las estrategias de mercadeo, comunicación y branding”.

Ahora, Zend Entertainment cuenta con un equipo conformado por 25 personas y es de los únicos managers internacionales del Eje Cafetero, ya que durante los últimos 4 años consecutivos han logrado realizar actividades académicas, donde se han beneficiado más de 16.000 músicos, teniendo relación directa con artistas nacionales e internacionales como: Andrés Cepeda, Fanny Lu, Pierre Bertrand, entre otros. Su objetivo más próximo es abrir sucursales en París (mitad de año), Panamá (próximo semestre) y New York (2020).

Logros:

Durante los más de 10 años de funcionamiento en el mercado de Zend, ha logrado ganar 12 convocatorias nacionales por parte del Ministerio de Cultura, Gobernación de Caldas y Alcaldía de Manizales; y 2 Internacionales con Afro Latin Jazz Alliance y el Institut Français. Además, han logrado un reconocimiento por parte del Gobierno Francés, ya que firmaron un convenio de cooperación internacional que permitirá un fortalecimiento cultural, educativo, turístico y gastronómico, entre dicho país y el departamento.

Al iniciar su proceso en el StarUp Más, tenía ventas anuales por valor de \$ 23’750.000,00 y un año después sus ventas fueron por valor de \$ 137,340.000,00 anuales, lo que significa un crecimiento en ventas de más de 500%

Zend aparece en Instagram como: @worldentertainmentmusic y Facebook: @zendentertainment

*Si usted es un emprendedor o empresario externo a la Universidad de Manizales, también puede hacer parte de la Unidad de Emprendimiento UManizales.



Foto: Juan David Rivera
