



# CREER Y EMPREENDER

**16 HISTORIAS  
DE EMPRENDEDORES  
EXITOSOS MARCA SENA**

# CREER Y EMPRENDER

---

16 historias de emprendedores exitosos marca SENA



# CREER Y EMPRENDER

16 historias de emprendedores exitosos marca SENA



# Contenido

Título: *Crear y emprender*.  
16 historias de emprendedores exitosos marca SENA

© 2020 Editorial Planeta Colombiana S. A.  
Calle 73 N.º 7-60, Bogotá. D. C., Colombia

Primera edición, noviembre 2020

## Corrección de estilo

Fernando García

## Diseño de portada

Erica Castro

## Diseño y diagramación

Haidy García Rojas

ISBN 10: 958-42-9158-0

ISBN 13: 978-958-42-9158-5

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en su totalidad ni en sus partes, tampoco registrada o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial. El contenido de este libro corresponde exclusivamente al pensamiento de los autores y es de su absoluta responsabilidad.

<b>Agradecimientos</b>	<b>9</b>
<b>Prólogo</b>	<b>11</b>
<b>Introducción</b>	<b>15</b>
<b>1. Capital Sicológico</b>	<b>21</b>
Alexander Escobar	22
Héctor Javier Cuervo	30
Iván Darío Ocampo	36
Jaime Gutiérrez	42
<b>2. Capital Soporte</b>	<b>51</b>
Clementina Barajas	52
Nelson Rojas	60
Marlon Ramírez	70
Dennys Blanco	78

<b>3. Capital Semilla</b>	<b>83</b>
Raúl Ramírez y Edward Narváez	84
Elizabeth López	94
Kettis Cáceres	104
Francia Inés Herminda	112
<b>4. Capital Social</b>	<b>121</b>
Douglas Velásquez	122
Karen Gómez	130
Javier Gómez	138
Alberto Farah	148

## **AGRADECIMIENTOS**

Carlos Mario Estrada Director General del SENA

Hernan Fuentes Director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento SENA

Carlos A. Gamba Coordinador Nacional de Emprendimiento

A todo el equipo de la Coordinación Nacional de Emprendimiento

Al equipo de comunicaciones de las regionales de Bolívar, Cauca, Cesar, Cundinamarca, Huila, Risaralda, San Andrés, Sucre y Valle del Cauca del SENA por la recopilación del material fotográfico e investigativo.

Al equipo técnico, creativo e investigativo de la dirección Nacional de Empleo Trabajo y Emprendimiento del SENA Niyireth Sánchez, Guillermo López y Carolina Cárdenas.

Y a los emprendedores que nos permitieron entrar en sus vidas, conocer y compartir sus historias para la inspiración de todos.



## PRÓLOGO

Qué decir de este libro y sus historias. Quizás, en principio, que no es un texto como muchos otros. Que sus páginas están enumeradas con nombres de personas que no le serán familiares al comienzo: Alexander, Clementina, Raúl y Douglas, historias que no son titulares para muchos, pero que para una institución como el Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA- son la muestra de un trabajo dedicado, comprometido y con sentido de vida. Son las aventuras de seres humanos que un día llegaron a nuestras sedes con sus más preciados capitales: sueños y esperanzas, optimismo, resiliencia y disciplina para lograr lo que para otros no eran más que ideas sueltas, sin cuerpo y sin mayor valor. Relatos que con el tiempo tomaron el rostro de la tenacidad y la constancia: de eso de lo que estamos hechos los colombianos.

En cada rincón de nuestro país se construye el futuro con las manos, ideas y talante de miles de emprendedores. Detrás de cada caso de éxito hay mujeres y hombres que comparten sus luchas e ilusiones. Cada uno de ellos inspiró al SENA a presentar este libro, que además de acercarnos al mundo real de la creación y la innovación, se convierte en un referente a través de testimonios reales. Y la razón es muy sencilla: creemos en el emprendimiento como un objetivo de país, porque con cada amanecer se viste de gala, de pantalón corto y camisa remangada, de poncho y carriel, de ruana y mochila.

Con su modelo 4K, basado en cuatro diferentes tipos de capital, nuestra Entidad ha construido un sistema de soporte robusto, ha desarrollado 16 programas de entrenamiento para emprendedores y ha dispuesto el Fondo Emprender, como uno de los vehículos financieros de capital semilla más importantes de Latinoamérica. Precisamente, de cada tipo de capital nos llegan las experiencias de los ciudadanos y de nuestras aliadas en este esfuerzo: empresas y entidades que se han sumado al compromiso de promover la cultura y espíritu que son la razón de ser de estas páginas, así como apoyar a quienes quieren hacer realidad su propósito de crear empresa para, de esta manera, contribuir a cerrar las brechas sociales y al progreso de la sociedad. Así se construye la equidad: mediante la generación de empleo y la dinamización de la economía; de esa manera se defiende la legalidad: con nuevas oportunidades. Y de este modo se impulsa el emprendimiento: con mejores condiciones para nuestros jóvenes.

Por ello, solo de la mano del SENA podían salir historias como estas, recolectadas en cada uno de los 117 centros de desarrollo empresarial que conforman el potente brazo operativo de la Economía Naranja y el mejor aliado para sus protagonistas.

Aquí conoceremos a empresarios como Alexander Escobar, quien soñaba con ser biólogo y en el SENA encontró en los insectos una gran pasión, además del camino para crear Bichopolis de la mano del Fondo Emprender, empresa que hoy en asocio con una compañía israelí, líder en el campo del manejo integrado de plagas y polinización, vende sus productos a más de 50 países. O a Clementina Barajas, una campesina oriunda de Zetaquirá, Boyacá, que cuenta cómo una situación adversa en su vida la llevó a crear Clementina Orgánicos, que produce alimentos para personas con enfermedades terminales, después de trabajar 10 años en una entidad del Estado y querer regresar al campo. Una historia de tesón, amor y disciplina que realmente inspira.

También descubriremos la vida de un joven talentoso que, gracias a su pasión por la música y las clases a domicilio ideó Majestic Music, una academia musical cuyo método innovador

(*homeschooling*) representa su mayor apuesta innovadora. O narraciones inmersas en la Cuarta Revolución Industrial y lo que significa la transformación digital en campos como la educación, la salud, la productividad, los nuevos hábitos de consumo y el turismo, un ámbito donde es inevitable pensar en los jóvenes. Y es allí donde aparece don Douglas Jairo Velásquez, un hombre de 78 años que sin tener mayores conocimientos tecnológicos creó Vivamos el Campo, una agencia de viajes y turismo *online* que se convirtió en la primera plataforma web en promover y ofrecer servicios de turismo rural en Colombia.

Podría extenderme, más allá de estas líneas, describiendo al detalle cada una de las 16 poderosas e inspiradoras historias de vida que componen esta publicación. Sin embargo, usted, querido lector, tendrá la oportunidad de conocerlas de primera mano al tiempo que se contagia con el ánimo de sus personajes.

Agradecemos a los emprendedores que compartieron con generosidad sus experiencias, a las organizaciones que nos acompañan en este esfuerzo de país y al equipo humano del SENA, que sigue trabajando con pasión y convicción por construir la Colombia que todos deseamos, donde la integración social, el trabajo colaborativo, el aprendizaje de pares, el desarrollo económico y productivo de las regiones y el fortalecimiento del conocimiento y la innovación, sean las señales correctas para enfrentar los desafíos venideros.

Esperamos que este libro inspire a muchos más colombianos a encontrar en sus páginas una opción de vida con el apoyo del SENA, su mejor aliado a la hora de creer y emprender.

CARLOS MARIO ESTRADA  
Director General  
SENA



## INTRODUCCIÓN

Uno de los propósitos del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), creado en 1957, ha sido estar a la par de la nueva organización del trabajo que se está dando en el mundo gracias a los avances de la ciencia y la tecnología. Estos adelantos, además están impactando no solo los entornos laborales, sino la vida misma de las personas: las comunicaciones nos conectaron, ampliaron nuestras fronteras y con ellas la forma como comprendíamos el mundo, de esta manera, el desarrollo del conocimiento adquirió tal nivel de importancia que incluso las competencias laborales que buscaban las empresas cambiaron.

Los empleados con múltiples capacidades se convirtieron en el talento humano ideal, personas con una visión diferente que pudieran compartir sus novedosos enfoques de gestión. Además, la producción se hizo más flexible repensando sus procesos, capacitando personal y optimizando sus recursos, integrando así las comunicaciones a los mercados.

Por más de 60 años el SENA no solo ha marcado la ruta de la educación técnica y la formación para el trabajo en el país, sino que además se sigue transformando para estar a la par de las exigencias de la economía y los mercados a nivel mundial, fortaleciendo la formación que ofrece, brindando posibilidades reales de empleabilidad para quienes, de la mano de la entidad, mejoran sus competencias laborales y emprenden esa ruta vital de transformación que los conduce al desarrollo productivo, social y empresarial: el emprendimiento.

Desde el año 2000 el SENA le apostó al fomento de la cultura y al espíritu emprendedor, al acompañamiento a emprendedores, al apoyo con Capital semilla para el desarrollo de iniciativas de negocios y al desarrollo empresarial de los colombianos hasta convertirse en motor del emprendimiento en el territorio nacional.



Desde ese momento en adelante el emprendimiento, el desarrollo empresarial y la innovación tecnológica se convirtieron en la clave para cerrar la brecha social al incorporar a las regiones más apartadas a la dinámica económica y promover la inclusión social y el desarrollo productivo de los colombianos.

Históricamente Colombia ha tenido vocación y gran potencial agrícola, por eso en el año 2001, el SENA se comprometió con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en la reactivación del campo a partir de la generación de empleo y el fortalecimiento de empresas asociativas a través de cadenas productivas.

Tres años después, creó siete nuevas sedes regionales, amplió su cobertura y hoy llega a 1.099 municipios para que más colombianos puedan desarrollar sus capacidades, innovar y transformar sus conocimientos, para ello la entidad se ha preparado ofreciendo una excelente oferta con más de 522 programas para formación de técnicos, tecnólogos y trabajadores especializados. A la vista apareció un reto mucho más ambicioso: cómo lograr que más personas se prepararan y se convirtieran en emprendedores.

La Ley 789 de 2002 facilitó el camino con la creación del Fondo Emprender, una cuenta independiente y especial adscrita al SENA, una herramienta con presupuesto independiente cuya única misión es financiar iniciativas.

Hoy el SENA tiene dos grandes propósitos con miras a fortalecer no solo el encadenamiento para el emprendimiento sino para desarrollar más y mejores capacidades en la comunidad emprendedora de Colombia. Uno de ellos, tiene que ver con la formación para el entrenamiento en competencias y espíritu emprendedor, un programa de formación complementaria que la entidad impartirá a sus aprendices como una competencia transversal con una duración de 48 horas. Se proyecta alcanzar la formación de un millón de aprendices en emprendimiento, una cifra histórica para la entidad y desde luego para el ecosistema de emprendimiento colombiano.

Adicional a ello, la entidad institucionalizó en el país los Jueves de emprendimiento, una estrategia de articulación y promoción de oferta nacional que garantiza cada semana información oportuna, actualizada y de interés a disposición de todos los que inician su sueño empresarial, además, el espacio facilita que esos sueños se conecten y puedan verse materializados gracias a la oferta del SENA en materia de emprendimiento. Este espacio a su vez también permite que los asistentes conozcan los servicios y la oferta institucional que tienen otras entidades relacionadas con la actividad empresarial colombiana.

Toda esta gran apuesta del SENA en materia de emprendimiento siempre ha incluido el apoyo a los aprendices a través de una plataforma, que con el tiempo y la experiencia, se consolidó en el Modelo 4K, que se fundamenta en cuatro capitales: el psicológico, que fortalece las habilidades blandas de quienes sueñan con desarrollar su idea de negocio; el Capital

soporte, que les permite acceder a un sistema integral de asesorías y apoyo para lograr desarrollar el plan de negocio y talento humano para las actividades más complejas en el proceso de creación de empresas; el Capital semilla, que brinda financiación y recursos para las iniciativas empresariales y por último, el Capital social, que amplía las redes y le apunta al trabajo colaborativo para aprender y hacer negocios.

El servicio de apoyo a los emprendedores para el desarrollo de las ideas de negocios bajo el modelo de los 4 capitales del SENA ha servido como fuente de referencia, convirtiéndose cada uno de ellos en un capítulo de este libro conformado por historias de emprendimientos en diferentes ciudades de Colombia con una oferta de servicios clara y bien definida en los que este apoyo fue fundamental. Cada historia no solo sirve de inspiración para otros, sino que además da cuenta de las rutas y procesos para acceder a los beneficios del SENA.

Para Felipe Buitrago, viceministro de la Creatividad y la Economía naranja, “el libro Creer y emprender del SENA, sin duda, va a llenar un vacío muy importante porque le va a dar a muchos emprendedores una herramienta para acercarse mejor a esa oferta institucional que el SENA, de la mano de muchas entidades del Gobierno Nacional, les ofrece a los colombianos para que construyamos un mejor país entre todos”.

## Cuando creamos creamos

El primer capital por medio del cual los emprendedores fortalecen sus habilidades es el psicológico, que les ayuda a desarrollar mayor confianza en sí mismos, se convierten en personas más optimistas, aprenden a perseverar, a recuperarse y a ser resilientes ante las adversidades. En esa confianza que tienen en sí mismos radica gran parte de su éxito.

En este primer capítulo conoceremos hombres y mujeres en los que esa motivación y ese Capital psicológico hizo la diferencia para que pudieran ver oportunidades donde los demás veían barreras. Fueron aquellos que creyeron que podían lograrlo y salieron adelante.

El segundo capítulo corresponde al Capital soporte, cuyo objetivo es que todas las personas que tengan la intención, las ganas o la proyección de crear un negocio tengan la posibilidad de recibir el apoyo y el soporte necesarios – de principio a fin – para que sus ideas se conviertan en realidad. Para crear una empresa se necesita no solo confianza, sino además apoyo, que en el SENA se ofrece a través de un equipo humano capacitado y comprometido que resulta ser fundamental para el triunfo de los proyectos de emprendimiento.

Llevar a la realidad una idea es una tarea de enormes proporciones, con múltiples aspectos que el emprendedor no desarrolla solo, de allí la importancia del Capital soporte y del portafolio de servicios con el que el SENA les ayuda a construir valor.

El tercer capítulo trata sobre el Capital semilla, que garantiza los recursos financieros para convertir esas ideas en realidad. El financiamiento en una etapa temprana representa la siembra de una semilla que permite a las empresas dar sus primeros pasos, crecer cada vez más y fortalecerse. Si bien varía según el sector económico en el cual se quiera participar, la puesta en marcha de una empresa implica una inversión significativa que no cualquiera está en condiciones de realizar, de allí la importancia de que existan múltiples modalidades de financiamiento para proyectos de emprendimiento.

Fondo Emprender, como el fondo de capital semilla más grande de Colombia y uno de los principales de Latinoamérica, es uno de los principales instrumentos del SENA para contribuir como el brazo operativo de la Economía Naranja en nuestro país y la principal fuente de financiación de los emprendedores, sin embargo, el SENA también apoya a las empresas a conseguir recursos de otras fuentes de financiación. En el tercer capítulo encontramos las historias de aquellas empresas para las que este apoyo financiero fue crucial y en algunos casos, providencial.

En el cuarto capítulo el foco está puesto en el Capital social, a su vez el cuarto, que promueve la red de emprendedores y cuya importancia está dada por la posibilidad de crecer, sostenerse, aprovechar los entornos que favorezcan el emprendimiento y pertenecer a comunidades que contribuyan al logro de objetivos comunes. Gracias a este capital, los emprendedores se conectan entre ellos, o con gestores, lo que es estratégico a la hora de encontrar proveedores, clientes, asesores e inversionistas, entre otros. Son estas redes las que brindan la posibilidad de conectarse con el mundo, darse a conocer y al mismo tiempo ayudar a las comunidades en las que se han establecido.

El cuarto capítulo del libro también nos permite conocer las historias de aquellos emprendimientos que han cambiado su rumbo gracias al Capital social que les ha ayudado a consolidarse y a crecer.

## Un ecosistema que impulsa el emprendimiento

El talento es la primera variable del ecosistema de emprendimiento, pues esa experiencia y conocimiento empresarial de los fundadores, mentores, empresarios, empleados y emprendedores, es la que les facilita su integración con el sector laboral.

Además, el ecosistema empresarial comprende también la regulación y normativa, en las que Colombia ha avanzado, pero aún falta camino por recorrer; el mercado, que para el caso colombiano se considera relativamente grande y que se dinamiza gracias a varios tratados de libre comercio y a su política de economía liberal.

El otro pilar del ecosistema de emprendimiento lo constituyen las fuentes de capital, a través del Fondo Emprender del SENA, como principal fondo de Capital semilla dedicado a cubrir el segmento de los emprendedores en Colombia. El ecosistema de emprendimiento colombiano también está formado por las aceleradoras nacionales e internacionales, las instituciones microfinancieras que se especializan en ofrecer recursos en pequeñas cantidades y las redes de inversionistas ángeles, que son personas naturales que proveen capital a los emprendedores para crecer.

Para la variable de cultura, en el ecosistema de emprendimiento colombiano hay una conciencia naciente en lo relativo al consumo de productos nacionales, un interés gradual por la economía sostenible y empresarios que están cada vez más conectados con las tendencias internacionales del emprendimiento. La importancia de instituciones como el SENA, que invierten en la modernización de los programas de emprendimiento trayendo prácticas internacionales, es definitiva para ayudar a desarrollar este ecosistema.

El último componente es la comunidad, que en el caso colombiano se considera un entorno joven en lo que tiene que ver con la presencia de redes de inversionistas potenciales, espacios de trabajo conjunto, clubs de emprendimiento y redes de apoyo en universidades, aceleradores e incubadoras de empresas, los cuales tienen poca o ninguna presencia en ciudades diferentes a Bogotá y Medellín.

Más de 100 aliados en los 5 continentes contribuyen con la entidad por medio de transferencia de conocimiento y tecnología; liderazgo internacional del SENA; movilidad de instructores, personal de apoyo y aprendices entre los países; generación de alianzas para la certificación internacional y transferencia de conocimiento, así como en proyectos de cooperación internacional para el desarrollo en el marco de la política exterior de Colombia.

Muchos de estos hombres y mujeres empezaron siendo aprendices, lo que facilitó su acercamiento al emprendimiento y les dio la comprensión necesaria para aproximarse a este mundo, creer y emprender. Ellos nos contarán su historia, sus voces nos dirán cada una de sus luchas y en palabras plasmaremos ese camino que en ningún caso fue fácil, pues el camino hacia las metas está cargado de ires y venires, cuyo éxito radica en no apartar la vista de ese objetivo: aprender a emprender.

El día a día del SENA en materia de emprendimiento es dinámico, innovador y apasionante. La entidad encuentra en las historias que construyen los emprendedores colombianos la fuerza necesaria para mejorar sus servicios y llevar las experiencias de sus usuarios a un siguiente nivel. La entidad avanza en su propósito de ser un actor importante y relevante en el ecosistema emprendedor de Colombia y responde a una firme convicción en su actuar diario, convencida de que la respuesta del futuro de Colombia está en las manos laboriosas de los emprendedores colombianos.

**1.**  
CAPITAL  
**SICOLÓGICO**

# Alexander Escobar

**Insectos que conquistan el mundo**

“Uno siempre empieza con la idea de cómo hago para evadir los impuestos, cómo hago para que el gobierno no sepa que existo, y eso es un error, todo lo contrario: hay que arrancar siempre lo más formal posible, porque para hacer un edificio de 20 pisos lo más importante es que tengas unas bases sólidas, y esas bases sólidas son eso: la formalización y la organización. Si ya tienes los cimientos, puedes de ahí para arriba montar muchos pisos, si esos cimientos quedan mal montados, pues llegas al segundo o tercer piso y se te cae, entonces esa parte la enseña Fondo Emprender”.

*Alexander Escobar soñó con ser biólogo y en un mundo natural tan interesante e inmenso, encontró en los insectos su gran pasión. Está convencido que el gran potencial de Colombia está en explotar la biodiversidad de manera sostenible y lo está demostrando al transformar la agricultura en nuestro país. El mercado internacional ya puso los ojos en su empresa y varios países piden sus servicios. Todo lo aprendió en el SENA.*

Para poder tener inversión extranjera en su empresa, Alexander sacó a la venta acciones,



superó el escrutinio de un buffet de abogados para compradores y cumplió cada uno de los pasos de un largo proceso. Al fin y al cabo, no tenía nada que esconder, Bichopolis estaba contablemente organizada y no tenía deudas.

“Un inversionista extranjero no es como la gente se imagina -explica Alexander- no es una persona con una maleta llena de plata que te dice: ‘oye tu negocio me gusta, toma la plata’. Es un proceso dispendioso y largo, pero como ya tenía la experiencia de Fondo Emprender, pues era una empresa pequeña y muy organizada. Si usted puede acceder al Fondo Emprender, entonces va a tener una empresa formalizada, que paga impuestos, que tiene Cámara de Comercio... Fondo Emprender nunca nos dice, oiga esto le va a servir para la vida. No. Le enseña a hacer los procesos, si quiere tener la plata”. Exactamente eso hicieron Alexander y su exesposa Johanna, los socios fundadores de Bichopolis, una compañía única en Colombia que se dedica a la cría, producción, exportación y venta de enemigos naturales e insectos benéficos para el manejo integrado de plagas en cultivos, evitando el uso de pesticidas en la agricultura.

La idea apareció cuando Alexander tuvo que tomar una decisión que lo enfrentaba a un futuro de incertidumbre: o se quedaba en la academia, donde en ese momento no veía mayor desarrollo, o se convertía en emprendedor. “Uno toma la decisión de ser emprendedor cuando está en crisis. Yo estaba en un momento muy difícil como empleado porque llevaba varios años trabajando como técnico de laboratorio, ganaba un salario mínimo, no veía opciones de crecimiento y toqué puertas dentro de la universidad, pero no

era fácil convertirme en docente. Mi hija nació, no tenía cómo comprar una casa, tenía deudas... el futuro era bastante incierto. Quedarme ahí era seguir como operario y mantenerme esperando una pensión”, con esa idea en mente decidió aplicar al Fondo Emprender.

Ya había tenido un cultivo de lulo bajo invernadero en el Putumayo y otro de hortalizas orgánicas, pero en los dos había quebrado. Hoy sabe la razón: “Si uno no se dedica 100% a su emprendimiento, las probabilidades de éxito son bajas. Yo arranqué y como mucha gente, tenía mi trabajo y sólo le dedicaba los fines de semana. Ahí aprendí que uno debe dedicarle el 100%”.

El otro aprendizaje que lo impulsó en la dirección de los “bichos”, como les dice él con cariño, es “que uno debe dedicarse a hacer lo que sabe hacer, y lo que le gusta hacer, porque el emprendimiento es duro empezando, y si uno va a pasarla mal, lo mejor es que de alguna manera lo disfrute. La única manera es que esa vaina le guste a uno, lo apasione. Después de quebrar con el lulo y las hortalizas, entonces dije, pues yo me voy a poner a vender bichos que eso es lo que me gusta, es lo que yo sé hacer”.

**“Hice mi carrera, diplomados, maestría... y nunca aprendí tanto, como en el SENA”**

Había crecido en Chía ayudando a su papá que era panadero y aunque lo admiraba como comerciante, no le gustaba que lo obligara a vender buñuelos en la calle. Él no quería eso para su futuro, por eso cuando su papá entró al mundo de





El futuro de Alexander Escobar parecía destinarlo al empleo hasta que el SENA le mostró los insectos... allí empezó todo.

los negocios e inició con inversiones en finca raíz, Alexander empezó a estudiar arquitectura, pero a los pocos meses su papá quebró y Alexander no pudo seguir estudiando.

Hoy confiesa que en realidad lo que le gustaba era la biología, con la que desde niño sentía una fuerte conexión: “Mi abuelo era campesino, entonces los momentos más bonitos del año era cuando llegaban las vacaciones y nos mandaban

a la finca en Sylvania y para mí era una dicha estar con los animales. Detestaba salir a vender buñuelos en un canastico. Hoy lo valoro muchísimo porque eso me ha ayudado en el proceso de ventas”, afirma y repasa los consejos que su papá, un comerciante innato, les daba a él y a sus hermanos cuando estaban pequeños.

En su búsqueda infructuosa de una universidad donde pudiera estudiar biología de noche para trabajar de día, la única opción que apareció fue estudiar Tecnología en Producción Agrícola en el SENA. “Yo no quería el SENA porque pensaba que era para los pobres. Fui a regañadientes, pero tuve mi primera clase y sembramos unas acelgas y ya me conecté de una porque me hizo acordar de mi abuelo, o sea, de la vida en el campo. Dije: esto es lo que yo quiero. Y después me enganché totalmente”, Alexander narra cómo durante una de sus clases el profesor Javier Palomar les dictó principios de entomología y este fue el inicio de su gran pasión.

Luego de graduarse, siguió en el SENA haciendo una especialización en biotecnología, tomaba clases en Mosquera y vivía en Chía desde donde pedaleaba 3 horas cada día para perseguir sus sueños. Pronto sus profesores valoraron el enorme esfuerzo del joven y un día su maestra de biotecnología lo recomendó como operario para trabajar en la cría de insectos con la Universidad Militar donde luego fue auxiliar de laboratorio. También trabajó con insectos en la universidad Jorge Tadeo Lozano mientras estudiaba de noche Administración Agropecuaria, desde eso, han pasado 25 años y hoy asegura que a pesar de todos los estudios que ha realizado, jamás aprendió tanto como en el SENA.

## Un producto en medio de un océano azul: único en el mercado

Gracias a la experiencia que había ido adquiriendo como entomólogo empírico, Alexander ya estaba criando los primeros insectos y se vendían muy bien porque los agricultores buscaban alternativas diferentes a los pesticidas y nadie más en el mercado ofrecía, ni este producto, ni el servicio de asesoría que enseñara a combinar los bichos con actividades del cultivo como la rotación, picos de cosecha y severidad de otras plagas, entre otras. Definitivamente se sentía en el camino correcto.

La empresa colombiana tiene pedidos de otros países, un socio israelí y 55 empleados que trabajan en el desarrollo de tecnologías innovadoras en la agricultura.



“Mis consejos para otros emprendedores son pedirle fuerza a Dios, tener fe; segundo apoyarse en su familia, porque la familia es la que le dice fresco, siga adelante, es la que le da a uno un plato de comida cuando no hay, le da a uno un techo y una voz de ánimo. El tercero es asistir a charlas de emprendimiento, buscar fuentes de inspiración, a mí me gustan los podcasts, es llenarnos de ánimo y siempre tener la mente abierta, entender que solo hay una cosa que no tiene solución y es la muerte, el resto tiene solución y hay maneras de seguir”.

Presentó su idea dos veces al SENA y fue aceptada en la unidad de emprendimiento de Chía. Armó sus propios invernaderos en Tabio, a 51 kilómetros de Bogotá, con su exesposa en un área de alrededor de 2000 metros cuadrados, inició solo en flores y con negocios en la sabana de Bogotá. Su proceso en el SENA inició con el Capital psicológico, que le brindó las herramientas adecuadas para maximizar todos esos recursos materiales de los que disponía y poder sacarles la mayor rentabilidad posible. La base para un emprendedor es creer que puede sacar adelante su idea de negocio, fortalecer la confianza en sí mismo para emprender y dedicar el esfuerzo necesario para alcanzar el éxito en ta-

reas desafiantes como la que Alexander tenía por delante.

Además, se requiere optimismo que estimule a los emprendedores a ser exitosos ahora y en el futuro y, por supuesto, orientar a los aprendices por medio de la perseverancia hacia el cumplimiento de metas y, cuando sea necesario, la reorientación para tener éxito y levantarse de las caídas. Este paso que reciben con el Capital psicológico les permite a los emprendedores mantenerse y recuperarse cuando estén abrumados por problemas o adversidades.

Para Carolina Durán, secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá, allí radica la importancia de las habilidades blandas que requieren los emprendedores, “de

pensamiento estratégico, de trabajo en equipo, de creatividad, que son aquellas que forman también para la empleabilidad. Ese emprendimiento que promueve el SENA brinda además habilidades de base que permiten aprender y hacer uso de esas herramientas en el futuro”, como el caso de Alexander quien afirma que esa resiliencia que aprendió, “le ayuda a uno a entender que hoy perdí tantos millones y no tengo de donde sacar otros millones, y que eso no se convierta en una tragedia, sino que simplemente usted diga bueno, cómo consigo esa plata, qué fue lo que hice mal para no volverlo a hacer. La parte más difícil es esa: sentarse en ese momento en el que uno ve que el proyecto se está derrumbando y volver a coger energías para arrancar”, dice con total serenidad y cuenta que durante estos nueve años ha estado al borde de la quiebra tres o cuatro veces.

La fuerza para seguir adelante la ha encontrado en su familia, en sus hermanas, en las enseñanzas de su papá, en su mamá, que es su consejera y en su exesposa, que actualmente es una de las socias de Bichopolis.

¿Cuál ha sido la clave? No rendirse y tener la habilidad física y mental de encontrar el camino correcto en esos momentos de crisis y resistir. “Cuando las cosas se ponen duras la tendencia de uno es a huir, a abandonar el proyecto, y siempre hay solución, si te quedas, te concentras, pides ayuda y te capacitas. Hay que entrenar la cabeza para eso, buscar fuentes de inspiración y tener fe. En los emprendimientos siempre suceden los milagros. Cuando yo caí la primera vez pensé en cerrar mi negocio porque ya no tenía plata, nos ganamos Ventures (un canal de apoyo a los emprendedores) y

Los productos de BioBee se venden en más de 50 países a través de filiales, agentes y distribuidores, uno de sus socios es Bichopolis, que comparte con ellos la convicción de que el control biológico de plagas y las soluciones de polinización natural son mejores y más sostenibles que las soluciones químicas.

nos llegaron 80 millones de pesos y con eso sobrevivimos 3 meses”, manifiesta el administrador agropecuario y destaca que uno de los mayores aportes que le ha dado el SENA ha sido la destreza para la gestión de proyectos, prueba de ello es que no solo obtuvieron apoyo de Ventures, sino además de la Fundación Bavaria y de Colciencias.

“Después de Fondo Emprender, fue como una cascada de proyectos que salieron, pero no fue suerte, fue que Fondo Emprender nos estructuró la cabeza para armar proyectos. Yo le digo a la gente que tenga paciencia que el proceso va a ser una gran escuela y usted va a salir con un doctorado en gestión de proyectos”, su socio desde hace cinco años, BioBee Biological Systems, una compañía israelí líder en el campo del manejo integrado de plagas y polinización es prueba de lo que han podido alcanzar.

Los productos de BioBee se venden en más de 50 países a través de filiales, agentes y distribuidores, uno de sus socios es Bichopolis, que comparte con ellos la convicción de que el control biológico de plagas y las soluciones de polinización

Bichopolis tiene más de 5 hectáreas de invernaderos en Tabio donde se crían insectos para el control biológico de plagas.





natural son mejores y más sostenibles que las soluciones químicas.

Bichopolis tiene hoy 55 empleados, dos socios colombianos y un inversionista extranjero; manejan todo tipo de cultivos en diferentes regiones del país, van a iniciar su proceso de exportación, tienen ventas por casi 2 millones de dólares al año y según los cálculos del fundador, la empresa debe estar avaluada en 2.7 o 3 millones de dólares.

Las habilidades que le han permitido a Alexander llegar a este punto, al igual que miles de emprendedores que han recibido apoyo a partir del Capital psicológico, se deben a la formación, la sensibilización y al entrenamiento.

Estos tres componentes les permiten a los aprendices desarrollar habilidades específicas en su contexto para ejecutar un negocio a partir de la formación. Para la población rural, esta etapa se lleva a cabo a través del programa Sena Emprende Rural (SER).

La siguiente etapa, por la que también pasó Alexander, es la de sensibilización y orientación para el emprendimiento, donde se desarrollan fortalezas motivacionales fundamentales como el optimismo y la esperanza. En esta etapa también recibió la guía necesaria para conocer el mundo del emprendimiento y los servicios que brinda la entidad.

Por último, está el entrenamiento, que prepara a emprendedores como Alexander para que puedan corregir las falencias o debilidades que los condujeron a una situación adversa y puedan transformarla en una oportunidad.

Eso precisamente es lo que ha hecho este administrador agropecuario a lo largo de nueve años ante cada crisis que se le ha presentado. Hoy sabe que el emprendimiento le ayudó a superar esos límites. “Miro hacia atrás y digo no sé cómo fuimos capaces de hacer esto, pero lo hicimos, fuimos capaces

de tomar decisiones arriesgadas de sobrevivir, de hacer lo impensado. Yo no era un emprendedor innato y después de ser un empleado sin oportunidades el SENA me mostró algo, una cosa pequeña y sencilla: el amor por los insectos, y allí empezó todo. Tener opciones y oportunidades marca la diferencia entre convertirse uno en un delincuente y ser drogadicto, o ser un emprendedor que ve posibilidades, que ve un mundo más allá del que veía en ese momento. Y eso me lo dio el SENA, un mundo a través de los insectos”.

## Programas de entrenamiento para emprendedores ofrecidos por el SENA

- Estructure su plan de negocio 1
- Estructure su plan de negocio 2
- Ideación, prototipaje y validación para emprendedores
- Mercadeo y marketing digital
- Contabilidad y finanzas
- Ventas
- Estandarización de procesos
- Estado financiero de apertura bajo NIIF para las Mipymes
- Legislación laboral y tributaria
- Habilidades gerenciales
- Gestión del talento humano
- Normas de calidad
- Seguridad y salud en el trabajo
- ¿Cómo exportar?
- Administración de Unidades Agrícolas y Pecuarias
- ¿Cómo Vender tu Idea de Negocio? “PITCH”

# Héctor Javier Cuervo

Especialistas  
en resolver  
problemas  
tecnológicos

“De las cosas que aprendí es que uno debe ser bueno, debe dedicarse o hacer un esfuerzo en lo que sienta que es realmente bueno. Así que lo que yo les diría a los emprendedores –que eso es parte de lo que pasó conmigo y con mi socio- es que se dediquen a profundizar en algo que ya sepan, que les guste y entiendan. No importa que falte una curva muy grande de crecimiento y conocimiento, lo importante es saber y entender lo que están haciendo”.

*El anhelo de Héctor era crear una empresa donde los ingenieros de sistemas como él fueran valorados y respetados, por eso se presentó al Fondo Emprender del SENA durante varios años hasta que su proyecto fue aprobado. Lo logró, y hoy tiene ocho productos diferentes y ofrece servicio a través de plataformas a clientes en todo el país.*

Arquitectsoft nació como el proyecto de grado de Héctor Javier Cuervo Ramírez y su socio, Diego Fernando Rodríguez hace 14 años, cuando estudia-



ban ingeniería de sistemas en la sede de Buga de la universidad Antonio Nariño, en el Valle del Cauca. “En ese entonces trabajábamos para empresas en las que de alguna manera no era tan valorado el trabajo que nosotros hacíamos. Creamos este emprendimiento por la necesidad de cambiar la realidad que estábamos viviendo como ingenieros, pues no éramos remunerados de la manera correcta”, explica Héctor y comenta que lo que siempre soñaron fue crear una empresa donde los empleados fueran respetados y valorados.

Ese lugar fue Arquitectsoft donde actualmente trabajan personas que llevan hasta 13 años con la compañía. “Desde un principio nuestra filosofía ha sido esa: ser respetuosos con los empleados, remunerarlos bien y sobre todo valorarlos y darles oportunidades de crecimiento”.

Sabían que Fondo Emprender era la oportunidad que necesitaban para cumplir este y otros sueños y se presentaron tres veces sin éxito. En ese momento, a pesar de las críticas de sus amigos, crearon la empresa que ofrecía servicios que podían prestar entre los dos vendiendo solamente horas/hombre. “Nos lanzamos a crear el emprendimiento sin los recursos económicos, pero con la necesidad de empezar con lo que estábamos haciendo”, recuerda el ingeniero.

Era difícil vender este conocimiento porque aún era intangible, por eso lo primero que hicieron fue convencer a los clientes de que, sin costo alguno, los dejaran resolver un problema que tuvieran en su organización. “Lo que nosotros necesitábamos era que nos dejaran mostrar nuestra capacidad de servicio. Así convencimos al ingenio San Carlos”.

Ese fue su primer cliente, para esa época trabajaban en un apartaestudio de Tuluá, al norte del Valle del Cauca, donde cabían seis o siete personas. “El ingenio San Carlos nos planteó un problema que tenían y básicamente lo pudimos resolver, entonces ellos entendieron que nosotros podíamos sumarles. Lo mismo hicimos en Gases de Occidente, nuestro primer cliente fuera de Tuluá”.

## Más que buenas ideas, esfuerzo y organización

Se presentaron por cuarta vez a la convocatoria y como el proyecto estaba más maduro, fue aprobado. “El SENA siempre fue la única opción porque en ese momento no teníamos muchas y sabíamos que de allí teníamos que obtener recursos para crear la compañía”, y dice el ingeniero Cuervo que con la ayuda de Fondo Emprender pudieron tener un área administrativa y organizar la empresa, priorizar el talento humano, crecer y decrecer y enfrentar las crisis para volver a tomar vuelo.

Es precisamente allí donde radica la importancia del Capital psicológico, que prepara a los emprendedores para adaptarse, desarrollar su idea y no desfallecer. Estas habilidades estarán presentes a lo largo de su proceso, desde el desarrollo de la idea de negocio hasta el desarrollo de conocimientos empresariales, necesarios para poner en marcha el negocio. “Nos explicaron cómo debíamos administrar el negocio, los controles que debíamos tener, cómo usar los recursos. Todo eso nos ayudó muchísimo... Al principio uno tiene la idea y el empuje de lo que tiene que hacer, pero a veces





Uno de los nichos de mercado de Architectsoft son las empresas de servicios públicos domiciliarios a las cuales apoyan en procesos tan complejos como los de facturación, recaudo y cartera, entre otros.



De un apartamento donde trabajaban hasta 7 personas, Architectsoft creció hasta tener su propia oficina y un equipo de casi 50 personas.

no se tiene el conocimiento, entonces ese apoyo organizacional fue muy importante”, dice convencido Cuervo.

Cuando llegó el Capital semilla empezaron a cumplir las metas, tanto de generación de empleo e ingresos, como los objetivos orientados hacia el crecimiento de activos y elementos que necesitaban. En el primer año de operación alcanzaron ventas por 200 millones de pesos.

Sin embargo, este proceso apenas empezaba y aún les quedaban varios obstáculos por superar. Uno de los más difíciles fue materializar y comprender lo que hacían “porque nosotros nacimos con una idea desde el punto de la ingeniería, luego cuando fuimos al mercado encontramos que el cliente tal vez no necesitaba eso que nosotros decíamos, pero si necesitaba cosas similares. Ahí fue donde empezamos a identificar lo que los clientes necesitaban de nosotros”.

Este giro de la empresa les tomó un tiempo y luego su negocio despegó, incorporaron productos de tecnología que pudieran comercializar y entre 2006 y 2015 llegaron a tener un equipo de 65 personas, pero la crisis no se hizo esperar. “Cometimos un error al no prever que terminamos unos proyectos muy grandes y no sabíamos qué hacer con toda esa gente. Ahí tuvimos un decrecimiento a 31 personas”. Ese momento de crisis ha sido el peor de la compañía y lo pudieron superar gracias a su capital más importante: el equipo humano. “No tuvimos ingresos por cerca de 8 meses, invertimos todos nuestros ahorros para mantener la empresa durante ese tiempo, nunca pensamos en irnos... Cuando pasó esa situación, nos dimos cuenta que lo que habíamos cultivado en nuestros empleados se materializó en apoyo, pues muchos de

ellos se nos acercaron y nos dijeron: páguenos medio sueldo, páguenos cada dos meses o busquemos un espacio de oportunidad, pero no abandonemos el barco”, recuerda Cuervo con gran satisfacción.

## Innovación y perseverancia, claves del éxito

Uno de los objetivos del Capital sicológico es motivar a los emprendedores durante el desarrollo de su proceso, y de esa capacidad se valió Héctor para volver a organizarse, retomar el norte y tomar la decisión estratégica de reforzar las plataformas para que pudieran tener una operación de mercado más grande. El ingeniero explica que hacia el año 2012, “decidimos empezar a crear productos de tecnología que pudiéramos comercializar, hoy en día tenemos alrededor de 8 productos... dejamos de vender horas/hombre como foco principal y nos fuimos hacia las plataformas”.

De esas plataformas dependen cerca del 72% de los ingresos que tiene hoy la compañía, que se organizó en dos unidades de servicios: una orientada hacia la comercialización de horas/hombre o proyectos de desarrollo de software a la medida y otra orientada a la comercialización de productos propios en la nube a partir de un modelo que se llama software como servicio.

Ese bagaje de conocimientos resultó crucial para Architectsoft, pues mantuvo a sus socios motivados para realizar tareas tan complejas como las que se les habían presentado hasta ese momento. Uno de sus nichos son las empresas de servicios públicos domiciliarios a las cuales apo-

yan en procesos de facturación, recaudo, cartera, atención al usuario, acciones de trabajo en terreno, conexiones, cortes y reconexiones y además trabajan con las Corporaciones Autónomas Regionales.

Y no es para menos, actualmente las empresas no toman decisiones sin contar con las tecnologías de la información. Cada día el país demanda más ingenieros, expertos en minería de datos, programadores, consultoría, desarrolladores de software y expertos en ciberseguridad para enfrentar los nuevos cambios que trae consigo la transformación digital. Según las cifras del Observatorio de Economía Digital, en Colombia solo 11,7% de las empresas han implementado una estrategia digital y el Ministerio TIC afirma que las empresas micro, pequeñas y medianas representan el 99% de la base empresarial con más del 80% de los empleos del país.

Hoy trabajan en Architectsoft 47 personas y atienden clientes en todo el país, entre ellos empresas que tienen desde 20.000 hasta 6000.000 usuarios. No cabe duda de que todo el apoyo recibido por parte del equipo de profesionales del programa de emprendimiento del SENA, especialmente en lo relacionado al Capital

“El SENA siempre fue la única opción porque en ese momento no teníamos muchas y sabíamos que de allí teníamos que obtener recursos para crear la compañía”.



Un equipo experto en sistemas crea productos de tecnología y soluciones a medida que se comercializan entre clientes de todo el país.

sicológico, logró que llevaran su empresa al siguiente nivel. Arquitectsoft pasó de vender 200 millones de pesos en su primer año, a cerrar con cerca de 5.000 millones de pesos en diciembre de 2019: “el crecimiento de nosotros ha sido grande. En los últimos cinco años, en promedio hemos vendido casi 3.500 millones de pesos cada año”, asegura Héctor Javier y anuncia que se seguirán expandiendo porque su plataforma tiene gran demanda en el mercado.

**“Nosotros nacimos con una idea desde el punto de la ingeniería, luego cuando fuimos al mercado, encontramos que el cliente tal vez no necesitaba eso que nosotros decíamos, pero si necesitaba cosas similares. Ahí fue donde empezamos a identificar lo que los clientes necesitaban de nosotros”.**

## Capital Sicológico



# Iván Darío Ocampo

## Juguetes con sentido

“Mi consejo es que hagan algo que les guste y ser realistas, reconocer cuando se están cometiendo errores, si toca tomar la decisión de abandonar algo porque no te está generando ningún beneficio, ni rentabilidad, hay que hacerlo. Pero si ves que el producto puede llegar a posicionarse, a ser escalable, hay que tener mucha paciencia”.

*Es posible unir la tradición y un producto ecológico que además promueva la cultura étnica de nuestro país, eso es Carucos: una idea hecha de madera, pintura, sueños y creatividad que forjó Iván Darío Campo durante mucho tiempo en una habitación de su casa paterna y que, con el apoyo del SENA, es hoy un próspero emprendimiento.*

Había algo que Iván Darío Ocampo tenía claro desde sus épocas de estudiante y era la necesidad de hacer empresa, él ya lo había intentado al fina-

lizar la universidad cuando al lado de dos compañeros Ladis y Robert incursionaron en el negocio de los textiles con ropa para niños, pero el desconocimiento del mercado los materiales y asuntos de producción hicieron que este grupo de soñadores desistiera de la idea, y cada uno tomó un rumbo diferente.

La inspiración de Iván venía de cuna, de su papá como ingeniero civil había heredado una parte y también de su mamá, un ama de casa con grandes habilidades para hacer manualidades, trabajar la cerámica y la lencería.

Con el paso del tiempo la madera llamó cada vez más la atención de Iván y con su hermano Eduardo decidieron montar un taller de carpintería en la casa, ya no eran los niños que hacían juguetes con los retales de madera que su mamá no usaba, sino verdaderas obras llenas de sentido. “Decidimos llegar a los juguetes por el espacio, porque también teníamos otra opción de trabajar muebles, pero para ello necesitábamos un espacio más amplio y solo contábamos en ese momento con una habitación”, y recuerda que así empezaron a desarrollar su producto. Iván tenía el conocimiento y la inspiración, pues desde su juventud había estudiado en un colegio técnico industrial donde desarrolló sus habilidades para el dibujo, diseño y creación de objetos con diversos materiales que fundamentó años más tarde como diseñador industrial.

En el año 2011 constituyeron Carucos como un proceso de creación y de exploración lúdica y pedagógica. No era sencillo porque sus conocimientos no eran suficientes para poder hacer juguetes que realmente gustaran y sirvieran a los niños, así que empezaron a hablar con fonodólogos conocidos, profesionales que les

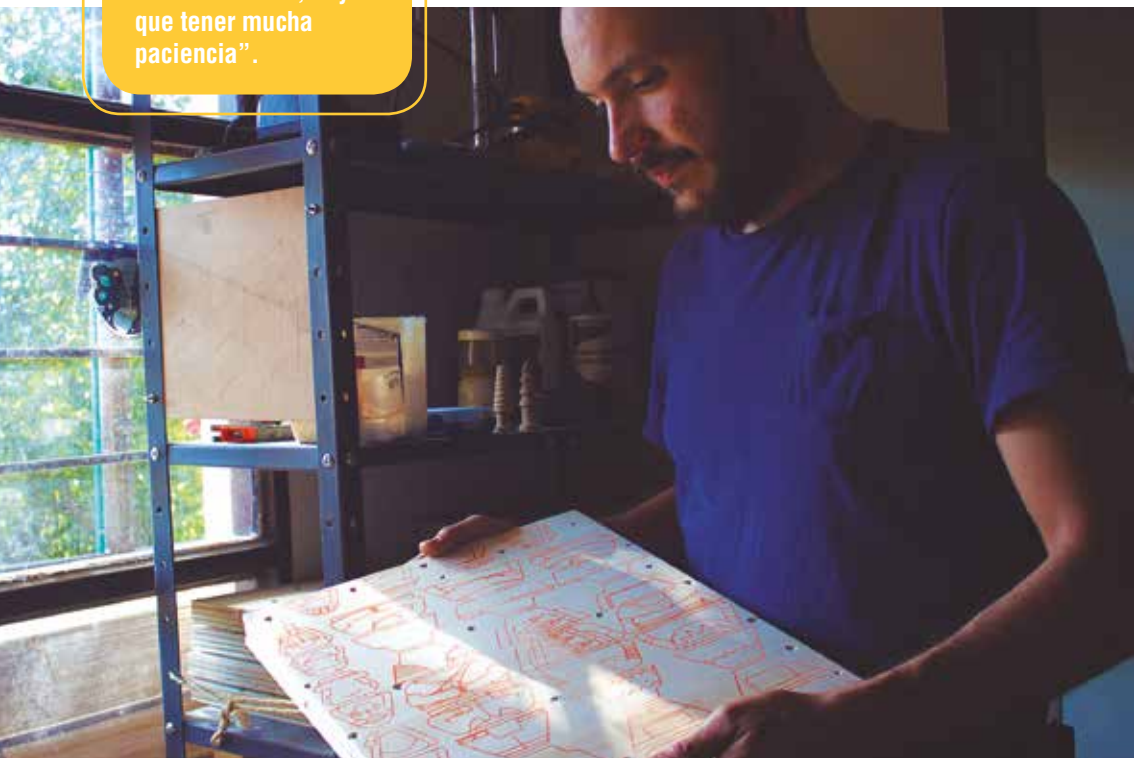
hablaron de la estimulación temprana y hasta familiares con hijos pequeños quienes empezaron a asesorarlos y a darles temáticas que se pudieran aplicar a su producto. Esa primera colección de juguetes de madera recibió el nombre de Carucos.

Fue en ese momento cuando Ladis Milena Mopan, compañera de la universidad de Iván, se reencontró con él y se involucró más en la empresa. Sin embargo, las ventas no se movían con la fuerza necesaria para generar ganancias, así que Eduardo se retiró del proyecto para dedicarse al empleo formal y poder sostener a su recién formada familia y dejó a su hermano y a Ladis.

Los primeros años fueron complicados en lo financiero, sin embargo, habían sido enriquecedores en el desarrollo del producto y su posicionamiento en el mercado. Cada vez vendían más, pero aún no llegaban al punto de equilibrio.

“Nosotros estábamos trabajando en Palmira en una habitación, en un espacio pequeño, teníamos tres máquinas y no podíamos tener mucho inventario”, recuerda Iván y narra cómo ganó una beca del programa nacional de estímulos para aprender la técnica de talla en madera en Popayán y decidieron trasladar allí la empresa. A partir de ese momento, Carucos empezó a involucrar el proceso de talla en el desarrollo del producto y aplicaron esa técnica en sus juguetes.

Por su parte Ladis, quien pertenece a la comunidad indígena Yanacona del Cauca, se dedicó a la investigación de mercados, a desarrollar nuevas ideas y propuestas con una cualidad única desde lo étnico. De esa primera colección nacieron las Musoku, muñecas de madera adornadas con coloridas ropas como homenaje a la mujer colombiana y su papel en las





A nivel nacional Carucos ganó una mención en el concurso de diseño Lápiz de Acero y en el salón del diseño en Brasil en las categorías de diseño de juguetes y diseño artesanal.

diversas culturas de nuestro territorio, mostrando sus roles en la familia y las comunidades.

## Tallando el futuro

No tardaron mucho en encontrar el complemento que les faltaba. Era Robert Baena, uno de los compañeros con quien habían iniciado el negocio de textiles años atrás, que ahora llegaba con su conocimiento a aportar en el área de social media, su ingreso y el traslado a Popayán era el cambio que necesitaba la empresa.

La compañía de Ladis se convirtió en el motor e inspiración e Iván, pues además de contar con ella como equipo de trabajo, es su pareja y como él mismo asegura: “cada uno tiene sus habilidades,

sus cosas, sus capacidades y nos complementamos tanto en la parte sentimental como laboral”.

Ladis llegó a enriquecer la visión de empresa y crecimiento de Carucos, “abrimos una tienda que se llama La Quinquina en el centro histórico, que nos ayudó a posicionarnos”, de esta manera se dieron a conocer en el sector juguetero y poco a poco fueron haciendo clientes importantes como la Gobernación del Cauca y el Consejo Regional Indígena del Cauca, entre otros.

Sin embargo, la empresa aún no despegaba. En el 2009 habían intentado entrar al Fondo Emprender, en el 2014 volvieron a hacerlo y no terminaron el proceso, fue en el 2018 cuando aprovecharon la convocatoria 65 de Economía Naranja que buscaba financiar iniciativas

empresariales de diversos sectores económicos que fueran desarrolladas por emprendedores y tuvieran relación con industrias creativas y la cultura como motor de desarrollo.

Esta vez no iban a perder la oportunidad. Lo primero que había que hacer era fortalecer su espíritu emprendedor. En esa convocatoria el SENA aprobó 117 emprendimientos más. “Recibir asesoría y acompañamiento, nos inyectó nueva energía”, recuerda Iván al referirse a esa motivación que les da a los emprendedores el Capital psicológico, porque al ayudarlos a desarrollar sus competencias, no solo los ponen en la ruta de un crecimiento económico, sino además de su desarrollo personal al ayudarlos a materializar sus aspiraciones.

Con su gran componente cultural, este emprendimiento trasciende los intereses económicos porque da respuesta a una necesidad social que Iván, Ladis y Robert identificaron y a través del Capital psicológico pudieron contextualizar y aterrizar de manera concreta su idea a partir de la creatividad y la innovación: “prácticamente el 80% de los juguetes en Colombia son juguetes importados que no manejan temáticas de nuestro territorio que nos alejan de nuestra realidad, cosmovisiones y pluricultura. Lo que buscamos con nuestros juegos es empoderamientos y reconocimiento de con quién compartimos el territorio y quiénes más habitan el territorio junto a nosotros”, dice Iván, y tal como les ha sucedido a otros emprendedores que han pasado por el SENA, el desarrollo de actitudes y habilidades para la creación de valor, le ha permitido tener una empresa más sólida.

“Los juguetes que creamos inicialmente están destinados a la primera

infancia, prelectura, prejardín; hay una línea en la parte didáctica institucional con números letras, preescritura. Tenemos una línea conceptual más poética donde ya tomamos y le damos al juguete un valor de identidad, inspirándonos en la biodiversidad y en la pluricultura de nuestro país para que los niños se sientan identificados y empoderados de nuestro territorio”, dice con orgullo Iván y explica que los eco y etnojuguets inspirados a partir de la diversidad y la pluricultura colombiana son la fuente de innovación y creatividad con la que benefician a la comunidad.

Dos años después de haber empezado el proceso, Iván asegura que su empresa ha crecido casi tres veces: “en Palmira logramos tener un equipo de dos carpinteros, pero cuando nos vinimos a Popayán nos tocó conformar de nuevo el equipo”, sabían que era una apuesta mayor y que el apoyo del SENA era vital para el éxito.

Gracias a los entrenamientos, que hacen parte del Capital psicológico y les

Parte de las herramientas con las que cuentan los emprendedores son los entrenamientos, que hacen parte del Capital psicológico, y les permiten identificar las falencias o debilidades que los llevaron a una dificultad en el desarrollo de su proyecto a través de sesiones de entrenamiento específicas para aprender de sus debilidades y convertirlas en oportunidades.

permiten identificar las falencias que los llevaron a una dificultad en el desarrollo de su proyecto, Iván y sus compañeros aprendieron de sus debilidades y las convirtieron en oportunidades.

Cada parte del proceso y herramienta le ha enseñado a este diseñador industrial a ser realista y reconocer cuando se están cometiendo errores, “si toca tomar la decisión de abandonar algo, hay que hacerlo porque no te está generando ningún beneficio, ni rentabilidad. Pero si ves que el producto puede llegar a posicionarse, a ser escalable, debes tener mucha paciencia para ese camino del emprendimiento que es de muchos procesos, pero también de muchos aprendizajes. Uno puede equivocarse dos veces, si te equivocas tres veces buscar la forma de solucionarlo”.

Arrancar de nuevo con todo el equipo se convirtió en el primer paso, sin embargo, tenían que evolucionar: pasar de ser una empresa artesanal a adquirir nuevos equipos y maquinaria que permitieran una producción masiva, una capacidad productiva más amplia, llegar a más mercado y poco a poco posicionarse en la red.

Empezaron su primera colección con 7 productos y “actualmente tenemos 80 referencias de productos, en diferentes categorías. La idea con el Fondo Empezar es llegar a desarrollar unas 200 referencias de producto, porque cada etapa del niño requiere una estimulación distinta, tienen diferentes necesidades”, explica Iván y cuenta con orgullo que 12 tiendas aliadas en Bogotá, Cali y Popayán venden sus productos.

La empresa cuenta hoy con 3 personas en la parte de carpintería; 1 coordinador de pintura, serigrafía y taller y entre 5 y 6 pintores de diferentes categorías.



## 1, 2, 3 Los pasos claves que siguió Iván para emprender con éxito



A medida que crecía la empresa, crecían las necesidades también, una de las más importantes es la personalidad de la marca. Necesitaban que la gente se identificara con la marca, este descubrimiento fue gracias a un asesor que les mostró cómo conectar emocionalmente con las personas. “Nos permitió transformar Carucos desde esa perspectiva. Nos dimos cuenta que Carucos era una marca emocional y que teníamos que crear ese vínculo con los clientes, se impulsó más la parte creativa e innovadora, lo hicimos dándole más ese plus creativo en el sector juguetero”, relata Iván.

El Capital psicológico le había mostrado a Iván Darío las ventajas de adaptarse e integrar nuevas ideas y esa fue la pieza final que convirtió ese trabajo colaborativo en un proceso enriquecedor, donde Ladis aporta la cosmovisión indígena que se entrelaza con lo campesino de la cultura de Iván, el resultado: materiales naturales como la madera, telas para desarrollar productos y una visión étnica que se consolida en un proyecto multicultural.

Para Felipe Buitrago, viceministro de la Creatividad y la Economía Naranja, una idea tiene una ventaja y una virtud: “las

ideas se reciclan y son inagotables, cuando yo tengo una idea y usted tiene una idea, y cada uno se la guarda, cada uno tiene una idea; pero si ambos compartimos la idea, los dos tenemos dos ideas y cuando tenemos un ecosistema que comparte ideas, lo que tenemos es precisamente eso: creatividad en movimiento, que nos ayuda a resolver mucho más rápidamente cuáles son esas 100 ideas o esas 100 combinaciones de ideas que no funcionan hasta que encontremos en conjunto esa que va hacer la diferencia”.

Eso precisamente fue lo que hicieron Iván Darío, Ladis y Robert, se pusieron a la tarea de desarrollar productos permanentemente, “atribuimos nuestro éxito a la diversidad, desde que nos unimos siempre nos ha gustado trabajar en equipo. Hay diferentes conocimientos y cada conocimiento puede aportar, entonces ese ha sido nuestro factor de éxito”.

Ahora están trabajando en la personalidad de su marca, Carucos simboliza juego y relaciona una comunidad, están más enfocados a la creatividad que a la innovación... “que cada dibujo cuente, que cada texto cuente, entonces le estamos sacando el máximo provecho a todas esas cosas”, puntualiza Iván Darío.

# Jaime Gutiérrez

Agroempresarios que impulsan el progreso

A partir del 2018 las acciones del Programa SER se encuentran integradas con el modelo de atención de los centros de desarrollo empresarial del SENA. En la actualidad existen 65 centros que ofrecen los servicios del Programa SER a una población objetivo que incluye jóvenes rurales entre 15 y 28 años, población vulnerable debidamente reconocida perteneciente a niveles 1, 2 y 3 del SISBEN y pequeños y medianos productores rurales. Según Porkcolombia, esta actividad genera cerca de 135.000 empleos directos e indirectos y beneficia a más de 500.000 personas en el país.

*Jaime Gutiérrez, un campesino del Valle del Cauca, organizó a su comunidad, se preparó, desarrolló un emprendimiento que involucra a 27 familias y entre todos jalonan el desarrollo de su municipio.*

A Jaime Gutiérrez Marulanda le hicieron una invitación que no pudo rechazar, el SENA ofrecía capacitarlos a él y a 24 personas más de la zona rural de Sevilla, en el oriente del Valle del Cauca, en alguna de las líneas de formación agrí-



cola. Había conocido a una instructora del SENA y realmente quería enriquecer sus conocimientos, cuando ella le propuso que organizara un grupo para que al siguiente año se capacitara junto a sus vecinos, no lo dudó. Enviaron la solicitud al SENA de Tuluá y a través del Programa SENA Emprende Rural (SER), empezaron el proceso.

“Este encadenamiento para el emprendimiento ofrecido por el SENA destaca en una primera etapa la generación de ingresos y la inclusión productiva rural a través del programa SENA Emprende Rural (SER) y ofrece en una siguiente etapa los servicios de emprendimiento asociados a la ideación, formulación y puesta en marcha de iniciativas empresariales”, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

La entidad les ofreció varias líneas de formación para el emprendimiento: 4 programas en autoconsumo, 84 programas para el emprendimiento en negocios rurales, así como 123 programas para el fortalecimiento productivo y 56 programas para la promoción del empleo y ocupaciones rurales.

Ellos optaron por la alternativa de formación en producción de cerdo cebado y así empezaron a hacer parte del Programa SER, que busca promover la generación de ingresos para la población rural a través de acciones de formación para el desarrollo y fortalecimiento de capacidades y competencias para el emprendimiento, SER además los ayudó como aprendices a desarrollar las competencias técnicas específicas de los negocios. El programa también acompaña las iniciativas productivas rurales orientadas al autoconsumo, los negocios rurales y/o la creación de empresa.

La línea elegida por ellos puso a este grupo de campesinos en la vía de producción correcta, pues entre enero y octubre de 2019, según datos del Ministerio de Agricultura, la producción de carne de cerdo se incrementó un 10,9% respecto al mismo lapso de tiempo en 2018, pasando de 331.315 a 367.408 toneladas.

## Un líder nato

Jaime había venido con su papá y sus hermanos desde el Dovio, un municipio ubicado a 167 kilómetros de Cali, a vivir a Sevilla. Consiguió trabajo en algunas carnicerías del municipio y allí se dio cuenta que frecuentemente escaseaba la carne de cerdo. Él se iba a las veredas a comprarla y luego la revendía. Ese fue su inicio como comerciante. Hoy, luego de haber recibido las herramientas del Capital psicológico sabe que esa interacción con otros es clave para reconocer necesidades y desarrollar oportunidades de emprendimiento.

De manera paralela desarrollaba un oficio perfeccionado a lo largo de su vida en el campo y por el que pronto lo conocieron y lo empezaron a buscar, era experto en inseminación y conocía a muchos campesinos de la zona, por eso no lo pensó dos veces para empezar a convocar a sus conocidos e invitarlos al curso. “Conocía a muchos de porcicultura porque yo les compraba cerdos y los revendía”, dice y cuenta cómo contrataron una buseta que los llevó a Buga aprender de especies menores para que se animaran. “Más de uno volvió contento. Aprendimos del manejo de excrementos del cerdo para no contaminar los ríos y nos enseñaron un manejo de probióticos para mejorar la digestión de los animales”.



La meta es que todas las familias tengan 1 o 2 cerdas de cría, pero bajo los mismos parámetros para producir un excelente producto y poderlo sacar al mercado.

Así consolidó el grupo de trabajo y estudio del que hicieron parte 24 campesinos, que, como él, habían tenido históricamente dificultades para acceder a oportunidades de autoempleo dignas. Primero fue el Capital sicológico, “que, por medio de nuestras sesiones de entrenamiento, busca desarrollar las principales competencias y habilidades con las que debe contar un emprendedor efectivo y un empresario exitoso”, explica Fuentes. Estos conocimientos, sumados a otros del Programa SER, les ayudaron a desarrollar capacidades y competencias técnicas, empresariales y ocupacionales a través de procesos formativos, creación, acompañamiento y fortalecimiento de las iniciativas productivas rurales.

Oportunidades como esta no llegaban todos los días y menos para un hombre que como él, solo había estudiado hasta noveno grado. Había que aprovechar que desde el año 2018 las acciones del Programa SER se encontraban integradas al modelo de atención de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA enfocados a jóvenes rurales entre 15 y 28 años, población vulnerable debidamente reconocida perteneciente a niveles 1, 2 y 3 del SISBEN y pequeños y medianos productores rurales. Condiciones con las que los campesinos cumplían.

Y fue precisamente el Capital sicológico el que los entrenó con las habilidades necesarias para iniciar el camino del emprendimiento como el trabajo en equipo y liderazgo, entre otras.

Para el proyecto además era necesario que pudieran ir practicando los conocimientos y por eso hicieron las unidades productivas en las fincas con los mismos compañeros del curso. Como el SENA les dio el concentrado para los animales,

todo fue más sencillo y prácticamente se cubrían los costos.

Si en ese momento le hubieran dicho a Jaime que con cada uno de los conocimientos que adquiriría, en realidad estaba consolidando un emprendimiento, jamás lo hubiera creído; simplemente le gusta mucho el estudio y estaba entusiasmado, una empresa era algo que estaba completamente fuera de su alcance.

## El emprendimiento rural como alternativa

La actividad emprendedora es la unión de factores que empieza por identificar las oportunidades, esta es una de las enseñanzas fundamentales que recibió Jaime y luego él mismo vio cómo esas oportunidades daban respuesta a las

necesidades de la comunidad en la que vivía. La capacitación de formación en producción de cerdo cebado fue el inicio de su negocio.

“Mi emprendimiento se llama Aso-porcinorte, somos una asociación de porcicultores que trabajamos el modelo asociativo”, dice orgulloso y explica que este modelo tiene como base lograr que “todas las familias tengan 1 o 2 cerdas de cría, pero todos bajo una misma forma de trabajar. Todos seguimos unos mismos parámetros para producir un excelente producto y poderlo sacar al mercado”.

Esa oportunidad que identificó Gutiérrez constituyó el primer paso y fue su pasión la que lo llevó a convencer a los demás de que esta idea podía funcionar y así poco a poco logró alinear a los jóvenes y familias de la vereda, además de otras personas que tenían sus proyectos de

Asoporcinorte está formado por 27 asociados de diversas edades, cada uno con su familia.





La asociación vende mensualmente entre 19 y 20 millones de pesos.

porcicultura en las fincas cercanas, para trabajar por los mismos objetivos.

La tenacidad era producto de su carácter y también del desarrollo de habilidades con las que el programa SER fortaleció su voluntad, le mostró el camino de la resiliencia, lo llenó de un optimismo realista y le ayudó a fortalecer la autoconfianza

Ya tenía los clientes a los que les vendía animales, así que sirvió de puente entre ellos y los otros campesinos, que además estandarizaron las prácticas y formalizaron el comercio de cerdo en la región. “Dejamos de vender a ojo, nos organizamos, aprendimos a facturar y mejoramos todos”, dice convencido Gutiérrez mientras muestra los libros y documentos de la organización.

Aunque el SENA le ha brindado habilidades y conocimientos para el cebado de

cerdo, y además para el proceso de corte y desposte de carne de res y cerdo, lo que ha significado el aprendizaje más valioso para él y su comunidad ha sido el proceso para organizarse. Ellos hacen parte del grupo de 1.748.540 aprendices en todo el país que recibieron formación entre enero del 2010 y septiembre de 2018. El SENA apoyó la creación de por lo menos 47.980 unidades productivas y acompañó el fortalecimiento de 14.311 de ellas. Este mismo programa ha participado activamente en la creación de 2.118 empresas a nivel nacional.

### Los cerdos no son una alcancía

Cada una de las etapas que ha superado Gutiérrez Marulanda significan un

cambio que él llama radical, “llevo un año y es increíble. Yo no era de estar guardando apuntes y ahora estamos viendo esto como una empresa prácticamente. Nos enseñaron a llevar registros, nos enseñaron a llevar la contabilidad. Mejor dicho, no es solo venir y tirar animales que coman y ya, ahora sabemos que la finca es una empresa, que tenemos que saber aprovecharla y el tema de los cerdos no es que yo tengo los cerdos como una alcancía. Los cerdos son una empresa para nosotros y sabemos que podemos sacar ganancias y que podemos convertir todo esto en una gran empresa si llevamos todos los protocolos que se deben seguir... desde el más mínimo apunte hasta la cuenta más grande. Antes no era sino tirar comida y ya”. La formación que recibieron les enseñó incluso cómo ubicar los bebederos de la granja La Esmeralda que alquilaron para el emprendimiento.

Para Jaime y sus compañeros el aprendizaje incluyó desde los métodos de vacunación hasta saber atender un parto, esto ha sido tan valioso para ellos que están convencidos de alcanzar sus indicadores de gestión. Sin embargo, nada fue tan importante como desarrollar una mentalidad emprendedora que le ayudara a potenciar las competencias para poner en marcha su proyecto de forma optimista y tener la determinación de no darse por vencido al primer obstáculo.

“Cuando nosotros iniciamos, pues el que hacía prácticamente todo era yo. Ahora varias de las fincas ya tienen empleados a los que les están pagando su sueldo completo”, asegura el líder campesino y explica cómo detrás de la producción de cerdos, se han beneficiado las familias de la región al pasar de 15 a 20 animales al mes, a vender la producción

completa de “100 animales al mes para cumplir el mercado que tenemos... y no estamos alcanzando. Estamos tratando de seguir creciendo para poder cumplir las metas que nos están pidiendo”.

Para que Asoporcinorte existiera, fue necesario superar varios obstáculos, esta capacidad para superar las crisis de manera positiva e incluso verlas como oportunidades de aprendizaje, son otras de las habilidades que el Capital psicológico ayuda a desarrollar en los emprendedores y aunque a Jaime jamás se le ha pasado por la cabeza desistir del proyecto, sí ha tenido momentos críticos. “Pero justo en ese momento se me presentaron los compañeros que ingresaron y vi el negocio desde otro punto de vista. Recibí ese ánimo cuando me dijeron ‘usted puede, el SENA lo puede capacitar, usted puede hacer los

“Sea cual sea el tipo de negocio que quieran agrandar o el negocio en el que estén, primero que todo acérquense al SENA para que les manden a las personas que los capaciten. Por muy pequeño que sea su negocio, desde una gallina hasta lo que quiera crecer, debe saber que cualquier negocio bien manejado y con buenos datos y buenos registros tiene cómo producir ganancias. Es un sueño para todos los emprendedores y podemos lograrlo si lo manejamos bien. Bien manejado podemos sacar adelante lo que sea”.





Sevilla, además de una alianza con Soya para comercializar los cerdos criados bajo las condiciones que les exigen y que gracias a una alianza se venden directamente a almacenes Éxito.

Con su liderazgo y compromiso, este líder campesino supo convertir su trabajo, a partir de compromiso y determinación, en una idea de negocio. En este punto sabe que no se puede dar por vencido, ya superó los obstáculos económicos, con la ayuda de los asociados ya encontraron el lugar que cumple con las reglas para tener los animales en condiciones óptimas -solamente para encontrar el sitio indicado, se demoraron un año y medio- y ya casi deben expandirse según los cálculos. “Algunas personas dicen eso no, eso no produce ganancias, eso es un ahorro... pero hasta ahora no he tenido pérdidas... Entonces no he pensado en desistir, antes sigo con la mentalidad de que tenemos que agrandarlo todavía más”, dice con la convicción de que el riesgo es necesario para innovar.

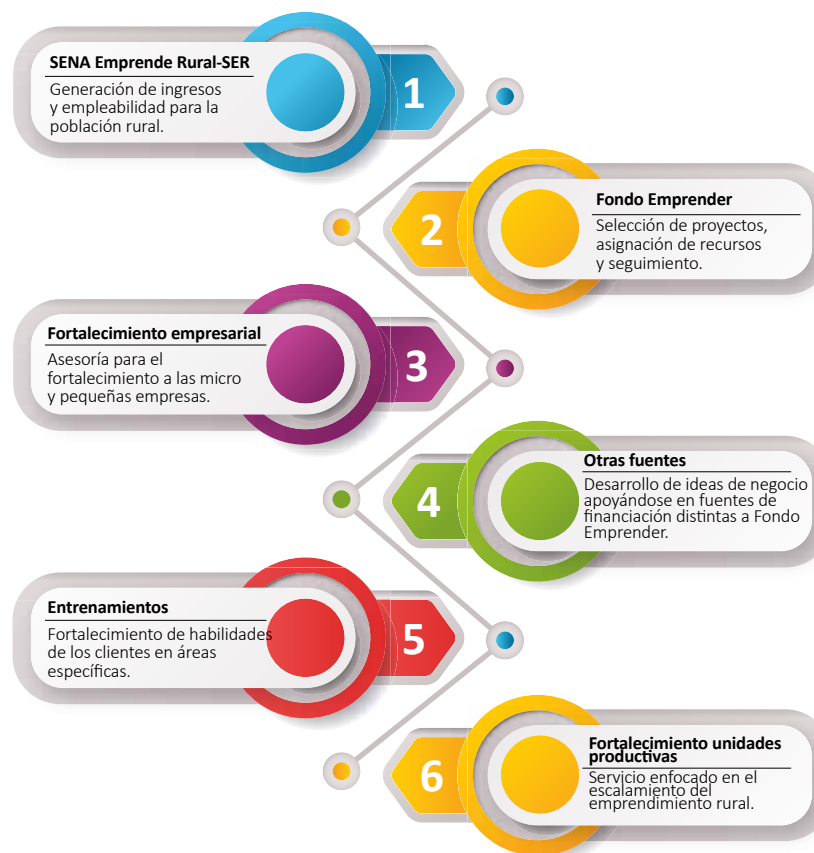
“Sea cual sea el tipo de negocio que quieran agrandar o el negocio en el que estén, primero que todo acérquense al SENA para que les manden a las personas que los capaciten. Por muy pequeño que sea su negocio, desde una gallina hasta lo que quiera crecer, debe saber que cualquier negocio bien manejado y con buenos datos y buenos registros tiene cómo producir ganancias. Es un sueño para todos los emprendedores y podemos lograrlo si lo manejamos bien. Bien manejado podemos sacar adelante lo que sea”, dice Jaime Gutiérrez a modo de consejo.

Según Porkcolombia, esta actividad genera cerca de 135.000 empleos directos e indirectos y beneficia a más de 500.000 personas en el país.

procesos mucho mejor y sacar mejores ganancias’. Entonces lo vi como una empresa en la que si yo en algún momento salía del trabajo podía dedicarme a ella”.

Jaime ya se había entrenado para no ceder ante las presiones y sabía la importancia de la relación con otros emprendedores y personas que lo apoyaran y lo animaran a seguir adelante, por eso se acercó a Leonardo Vergara, uno de sus compañeros que le presentó a otros emprendedores que lo animaron para sacar adelante su negocio. Ahora Asoporcinorte tiene un local asignado en la plaza de mercado, cuenta con alrededor de ocho clientes de los negocios más grandes de

## Servicios de los programas de emprendimiento del SENA



2.  
CAPITAL  
**SOPORTE**

Productos  
libres de  
químicos para  
una vida sana



## Clementina Barajas

**Una situación adversa despertó la conciencia en una mujer campesina que convenció a su familia de regresar al campo. El resto es una historia de tesón, amor y disciplina, que ha permitido a Clementina Orgánicos crecer llevando a las mesas de las familias productos sanos y de la mejor calidad.**

“Mi suegro sufrió de cáncer en el esófago y nosotros sabíamos que era por la cantidad de químicos que le aplicaban a la papa y por la actividad que él hacía”, cuenta Clementina Barajas Domínguez,

una campesina oriunda de Zetaquirá, Boyacá, que había empezado sembrando en materas productos como papa y tomates cuando vivía en Bogotá hace muchos años.

“Comenzamos a producir alimentos para enfermos terminales porque tuvimos la fortuna de conocer a una persona desahuciada que nos puso en ese camino, hoy también producimos para personas que quieren cuidar su salud”, cuenta desde su finca en Guasca, había llegado allí con su esposo y sus hijos cuando salió de la Contraloría General de la Nación, donde había trabajado durante 10 años.

“Investigamos sobre cómo producir sin químicos porque nuestro deseo era cultivar nuestra comida limpia”, y en una hectárea empezaron a sembrar lo que necesitaban para la alimentación de su familia. Allí fue donde verdaderamente empezó a materializarse su idea de negocio al comenzar a producir alimentos para enfermos terminales.

“Si nosotros no nos ponemos pilas con los impuestos y las prestaciones de los empleados y con todo lo que hay que hacer, esto no sería empresa. Mi consejo es que no desfallezcan y que atiendan a las asesorías del SENA, allí hay mucho material y en verdad se debe aprovechar. El SENA no los dejará solos en ningún momento, por ejemplo, yo aún me siento acompañada y ya mi proceso terminó”.  
Clementina Barajas Domínguez.

“Clementina Orgánicos es una empresa familiar que se dedica a producir comida sin químicos: hortalizas, tubérculos, frutas y demás. Con estos productos los enfermos hacen batidos, zumos y con las aromáticas medicinales y condimentarias que todos piden en los mercados, se hacen las terapias”, explica la productora y agrega que dentro de sus productos orgánicos se encuentran papa, tomate, acelga, cerca de 4 tipos de cebolla, 18 variedades de lechuga, brócoli, uchuvas y

muchos más, además de plantas medicinales como el ajenojo, el paico, el poleo, la manzanilla y la caléndula entre otras, que se distribuyen por venta directa.

“Les vendemos a varias tiendas que solo comercializan productos orgánicos. Pero los que verdaderamente nos dan la mano son los clientes directos, que quieren cuidar su salud y necesitan el producto para seguir viviendo”, dice mientras revisa unos tomates que deberá cosechar en un par de días.

Con el SENA Clementina ha estudiado panadería, cocina, pastelería, pastillaje, agricultura orgánica, huertas caseras, aromáticas, plantas medicinales y condimentarias.



Siempre le ha gustado el campo y solo esperaba el momento de volver a tener una vida como la que llevaba de niña en las montañas de su tierra. Se había ido joven a vivir en Bogotá, donde estuvo casi 30 años hasta que vio la oportunidad de regresar al campo y lo hizo a Guasca, un municipio a un poco más de 50 kilómetros de la capital de la república, con una temperatura y condiciones similares a su natal Zetaquirá. Empezaron trabajando en la producción ella y su esposo y en tiempo de cosecha, algunos trabajadores informales.

Como parte de su capacitación, Clementina había realizado diferentes cursos en el SENA, “panadería, cocina, pastelería, pastillaje, agricultura orgánica, huertas caseras, aromáticas, plantas medicinales y condimentarias. Tengo por lo menos 30 diplomas, aunque yo creo que más”, comenta con una mezcla de orgullo y franqueza. Cuando presentó su emprendimiento, estaba realizando el curso de Producción y comercialización.

“Inicialmente el curso era sólo para jóvenes. Fueron desertando debido a sus ocupaciones y la oficina de Desarrollo me contactó, me ofrecieron el cupo y fue allí donde me enteré que uno podía inscribir su proyecto. Los asesores y mi hijo Luis Ángel, que también estaba estudiando conmigo, me explicaron cómo hacerlo y empezamos el proceso con Fondo Empezar” y recuerda que para ese momento no contaban con mucho dinero, tenía pocos clientes y su ilusión más grande era doblar la producción y las ventas.

Clementina recibió el Capital soporte que necesitaba su emprendimiento, gracias a la “capacidad instalada de la entidad a través de sus 117 Centros de desarrollo empresarial SENA SBDC (*Small Business Development Center*), al equipo técnico, los profesionales y gestores de emprendimiento desplegados por todo el territorio nacional con la capacidad de cubrir con nuestros programas cerca de 1.100 municipios del país y fomentar así

Clementina le dio un nuevo rumbo a su vida convirtiéndose en empresaria, su actividad, además, cambia la vida de las personas que consumen sus productos.



las oportunidades y la inclusión social y económica de los colombianos”, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

## Frutos de una buena cosecha

Era apenas normal que Clementina se sintiera insegura por ser una mujer mayor, sin embargo, sus ganas de salir adelante y el apoyo que le brindó su familia fueron suficientes para animarla a presentar ante el Fondo todos los requisitos. “Después de inscribirme y recibir la noticia de que fui seleccionada, tuve que hacer una presentación del proyecto ante varias entidades, entre ellas la Cámara de Comercio, la Gobernación y otras que no recuerdo. Esto fue como un examen, donde teníamos que contestar muy bien sus preguntas. Después empezó el acompañamiento por parte de los asesores y al mes las capacitaciones y la guía de cómo usar la plataforma”.

Ese fue uno de los momentos más críticos para ella, “yo creía que nunca iba a poder terminar las tareas que nos dejaban y fue la profe Luz quien nos ayudó en todo el proceso. Ella es fiel testigo de todo el desorden que nosotros teníamos”, cuenta entre risas y no oculta que en algún momento pensó en desistir: “Íbamos en la mitad del proceso cuando yo decía ¡Dios mío no puedo! no entendía a los asesores y por eso me tocó pedir ayuda de mi yerno para que me hiciera el acompañamiento. Yo lloraba con todas las tareas y no aprendía a pasar las cosas a la plataforma”.

Al sentir el apoyo de todos los que la rodeaban, siguió exigiéndose y esforzán-

*En el mundo se producen al año 57,8 millones de hectáreas de cultivos de productos orgánicos según la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (Ifoam). De estos, solo el 0,08% se produce en Colombia.*

dose hasta sus límites: “recibí apoyo de mis hijos, mi esposo y los asesores del SENA... si hubiesen querido, me hubieran podido sacar y, al contrario, ellos me decían ‘tenga paciencia, usted puede, ayúdense y ayúdenos que todos vamos a salir adelante’... hasta los mismos clientes, porque muchos de ellos nos llamaron, nos felicitaron y eso nos animó demasiado”.

Al interior de este modelo existen una serie de iniciativas, tanto para los emprendedores como para las comunidades emprendedoras, “que van desde aspectos relacionados con el fomento de la cultura y el espíritu emprendedor, hasta el desarrollo de competencias emprendedoras a través de procesos formativos originados en experiencias internacionales. Tal ha sido el caso del ejercicio cooperativo entre el SENA y la Agencia de Cooperación Alemana GIZ, quienes después de un proceso de investigación participativo, diseñaron una propuesta formativa denominada ‘Comportamiento

Emprendedor' con el cual se busca cautivar y fomentar la actitud, iniciativa y comportamiento emprendedor de la comunidad emprendedora”, explica Carlos Arturo Gamba, coordinador Nacional de Emprendimiento del SENA, quien agrega que herramientas tan importantes como carreras de observación, también sirven para que los aprendices SENA, y en general los emprendedores, reconozcan la importancia de tener elementos integrales que van mucho más allá del deseo o las ideas a la hora de emprender.

Estas iniciativas hacen parte de un gran ejercicio de transformación en el que estrategias como los *Bootcamps*, han

facilitado la unión de 3 elementos claves:

1. Procesos de inversión
2. Procesos de pedagogías ágiles
3. Productos a la medida

“Todo esto en escenarios importantes de ideación, sumado a elementos claves que faciliten la entrada de los emprendedores al mercado con bienes y servicios y convocatorias públicas de recursos que permitan atraer lo mejor del emprendimiento del país”, asegura el Coordinador Nacional.

Cada elemento del modelo está pensado para guiar y fortalecer a los emprendedores. Cuando se requieren tantas actividades que hacen parte del proceso



Fedeorgánicos calcula que en el país hay 47.281 hectáreas dedicadas a la agricultura orgánica.

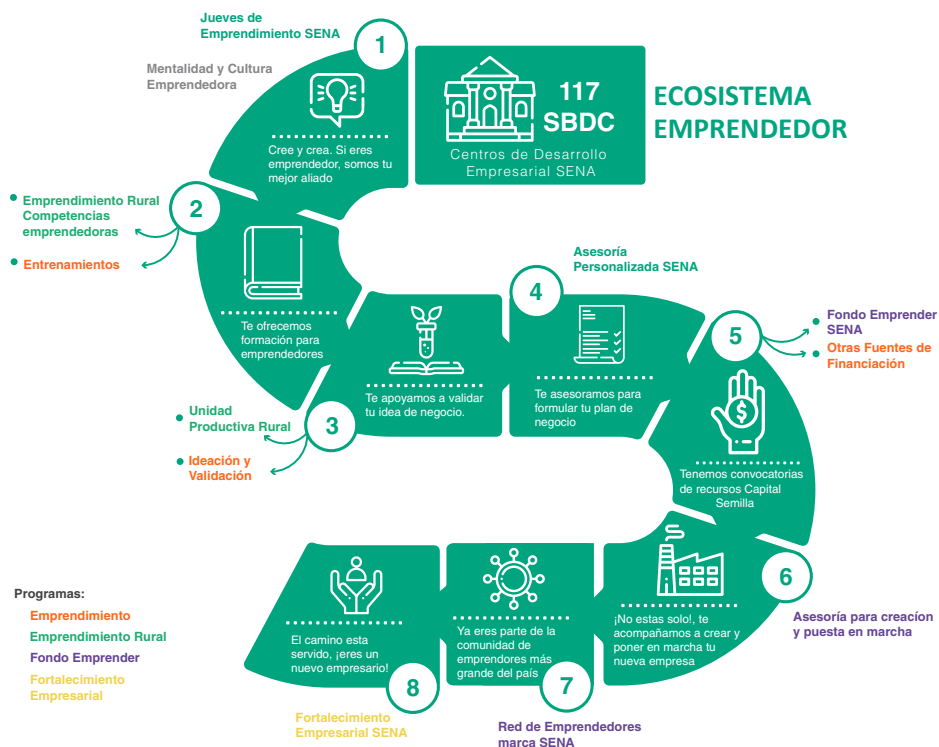
de arrancar una empresa, normalmente desbordan las capacidades del emprendedor, en el caso de Clementina, el Capital soporte le brindó los conocimientos que ella necesitaba.

Gamba explica que gracias a la suma de las experiencias y los distintos aprendizajes se ha logrado perfeccionar el modelo, la integralidad que maneja se ha convertido en la clave del éxito a la hora de emprender: “todo lo que tiene que ver con Capital psicológico y la importancia

de la mentalidad y el ADN emprendedor es fundamental; lo mismo lo relacionado con el Capital soporte, que acompaña los esfuerzos de los emprendedores para no dejarlos solos”.

El SENA ha sido pionero en todos los programas de emprendimiento del país “y realmente es el que mayor capilaridad tiene para permear las regiones del país, desde lo que nos compete en Bogotá región al recomendar las pertinencias de las habilidades que van a seguir existiendo

## Ruta Emprendedora



en el futuro, entonces tiene esa labor de definir hacia dónde van esas oportunidades laborales de nuestro talento”, expone Carolina Durán, secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá, quien desde la Alcaldía trabaja por la inclusión financiera al campesino, para que “el que lo siembra sea el que lo vende”.

Para la funcionaria la labor de la entidad trasciende los contenidos y la capacitación porque el talento del que se habla no solo se refiere a las competencias laborales, o un talento de educación superior o científico, “la labor del SENA es preparar ese talento técnico o tecnólogo para ayudarle a cada uno de los aprendices a desarrollar las competencias laborales reales que el mercado necesita, entonces el SENA es esa bisagra que une el mercado laboral con el mercado productivo y realmente cierra esa brecha”, afirma Durán.

Por eso es importante que ese sistema integral sobre el cual los emprendedores se pueden apoyar para realizar las actividades más complejas, llegue a todos los aprendices a través de profesionales calificados que los acompañen en sus procesos. Además, ese equipo de soporte al emprendimiento lo forman profesionales movidos por la pasión y la convicción de ayudar a cada persona a transformar su realidad, eso hizo la diferencia para Clementina.

Clementina Orgánicos ingresó al sistema, fue categorizada para conocer la etapa de constitución del negocio en la que se encontraba, la disponibilidad de recursos, la naturaleza del negocio, los requerimientos técnicos, su nivel de educación y la distribución geográfica, entre otros aspectos que permitieron al SENA direccionarla correctamente.

Esta primera herramienta permite

clasificar los nuevos clientes en una de tres categorías: emprendedor, empresa establecida o gacela. Luego, se examinaron las fortalezas y debilidades a partir del test de cualidades emprendedoras, que analizó siete aspectos fundamentales de la personalidad emprendedora de Clementina, como evaluación de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí misma, flexibilidad y adaptabilidad al cambio, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo, lo que permitió determinar su compatibilidad con el estilo de vida que caracteriza su emprendimiento. Así fue direccionada a varios entrenamientos orientados a fortalecer algunos de los aspectos claves mencionados.

Una vez inició, no solo despegó su negocio, sino que fortaleció los conocimientos para mejorar la producción de su tierra. “Hemos aprendido cómo se hacen compostaje y caldos microbiales. Me he capacitado con otras entidades; pero el SENA siempre ha sido el que me ha pulido, es la universidad para la familia Murillo Barajas y a quien la empresa Clementina Orgánicos le debe todo”, menciona emocionada y destaca que a la fecha ha logrado cumplir una de sus metas, que consistía en doblar la producción y los clientes.

“Hoy tenemos siete trabajadores, cada uno con todo lo que exige la ley; la empresa está constituida legalmente y llevamos la contabilidad del negocio... antes teníamos una hectárea sembrada y hoy tenemos dos hectáreas y un cuarto”, dice Clementina y sigue la cuenta, “empezamos con 30 productos y hoy tenemos 163 productos orgánicos certificados”. Si bien sus ventas han subido, lo

mejor de Clementina Orgánicos es que ha unido a la familia: “Mis hijos y mis nietos vienen los fines de semana a ayudarnos a desyerbar, a hacer compostaje y todo lo que haya que hacer. Incluso tengo un nieto que ya está terminando

su carrera, estudia en la Gran Colombia y se viene para acá. Me siento muy feliz de que esta sea una empresa familiar y que los hijos, las hijas y los nietos, estén ahí colocando el hombro porque todos vamos de la mano”.





Sueños de metal

# Nelson Rojas

**Sin prenda de garantía y nadie que apostara por él, Nelson Rojas golpeó las puertas del SENA. Había sido desplazado dos veces por la violencia y tenía que volver a empezar de cero, solo que esta vez, el SENA creyó en él, lo ayudó a crear su empresa y a crecer. Hoy tiene la patente de la única estufa que genera energía eléctrica a través de la combustión en Latinoamérica.**

Nelson Rojas empezó a trabajar desde los siete años en construcción, cargando bultos en la plaza, vendiendo chance y hasta barriendo. Él y su hermano mayor,

Alexander, hicieron lo necesario para ayudar a su mamá y a sus tres hermanos menores cuando su papá los abandonó y se fue de Teruel, donde vivían juntos en el Huila.

Con el tiempo, cada uno hizo su vida y tomó su camino, el de Nelson lo llevó a Villa del Rosario en Norte de Santander a fines de la década de los 90, cuando los grupos armados ilegales se disputaban el control de los territorios y este municipio, a menos de 8 kilómetros de Cúcuta, no fue la excepción.

Las extorsiones, amenazas y la muerte de siete de sus compañeros sacaron a Nelson, a su esposa y a su hijo de allí y regresó al Huila. En esa época fue sepulturero, vendió periódicos en las esquinas de Neiva, agua en bolsa y bombillos chinos hasta que empezó a manejar taxi. Fue en ese entonces cuando entró al SENA a aprender soldadura y aunque no alcanzó a comple-

Tal como lo promueve la Política de Emprendimiento de Colombia desde 2009, el SENA impulsa iniciativas como esta, que incorporan la ciencia, la tecnología y la innovación y por eso acompañaron a Metalcof hasta que la Superintendencia de Industria y Comercio le otorgó la patente de la mejora de utilidad para Ergonatura, la única estufa de Latinoamérica que genera energía eléctrica a través de la combustión, permitiendo el aprovechamiento al máximo de la fuente de calor.

tar el curso, los conocimientos adquiridos le sirvieron para empezar a trabajar en el sector metalúrgico como ornamentador, haciendo puertas, rejas, ventanas...

También trabajó para diferentes empresas de manera informal, fabricando cajas de contadores: “pero solamente me pagaban a la maquila. Yo tenía que pagar a los trabajadores de lo que yo produjera,

pero sin ningún beneficio de seguridad social. Y así trabajé ocho años en una empresa, luego cuatro años en otra y me aburrí porque llegaba la época de Navidad, les pagaba a mis trabajadores y no me quedaba nada de plata”.

El conflicto que vivía el país volvió a alcanzarlo y en el año 2007 tuvo que buscar refugio en Venezuela. “Estuve en Caracas

A partir de sus conocimientos en soldadura Nelson Rojas creó Metalcof una empresa industrial dedicada a la fabricación y comercialización de cuatro líneas de productos metálicos.





Metalcof tiene la patente de mejora de utilidad como la única estufa de Latinoamérica que genera energía eléctrica a través de la combustión, permitiendo el aprovechamiento al máximo de la fuente de calor, una fuente de energía alternativa para los usuarios que no tienen electricidad.

entre 2007 y 2009 junto con mi esposa y la situación se puso muy difícil. Había solicitado asilo en otros países, pero no fue posible y preferimos regresar a Colombia. Volví a trabajar en la informalidad porque era lo único que sabía hacer” y cuenta que al regresar a Neiva y lo primero que hizo fue acudir nuevamente al SENA, era su opción.

“Había escuchado que existían cursos para población desplazada, yo no calificaba para estudiar otro curso porque no tenía el bachillerato. Entonces con mi esposa hicimos un curso de panadería básica de 100 horas y cuando terminamos el curso, en un auditorio del SENA industrial de Neiva, nos dijeron que los que tuvié-

ramos la idea de presentar un proyecto productivo con carácter innovador, lo presentáramos a través del Fondo Emprender”. Esta pequeña luz le dio esperanza y el día que tenía que presentar su idea, no les habló de pan, si no de metalurgia: “Les propuse que, si ellos me prestaban, iba a generar empleo no solo para mí, sino para muchas otras personas. Los del Fondo Emprender se miraron la cara y dijeron que tenía que presentar un proyecto acorde con mi formación. Al final me dijeron que me iban a dar la posibilidad de hacerlo, pero que tenía que sustentar mi proyecto”, cuenta Nelson quien en ese momento sabía que la metalurgia era su opción de negocio.

El sistema de soporte a los emprendedores se puso en marcha y Nelson supo que estaba en el lugar correcto: “Me acuerdo mucho de que una de las gestoras de emprendimiento me atendió -yo no había almorzado, no tenía trabajo, estábamos aguantando hambre- me brindó un vaso de agua y me escuchó. Me comentó las bondades del Fondo Emprender y yo le dije que eso era lo que yo necesitaba. Lo hice con todos los temores, porque yo pensé que era un tema de rosca, y que se lo daban a los amigos o a los políticos. Yo pensaba que era algo imposible”, cuenta hoy sentado en el escritorio donde gerencia Metalcof, una empresa industrial dedicada a la fabricación y comercialización de productos metálicos para los sectores de la construcción, domésticos y ornamentación. Su empresa.

### Es mejor enseñarle a una persona a ser un empresario, que darle una empresa

“Yo tuve la posibilidad —la bendición le digo hoy en día— de haber sido desplazado dos veces por culpa del conflicto armado en Colombia, y estábamos con todo el deseo de salir adelante. No había nada más que perder, ya lo habíamos perdido todo... Me emocioné tanto que soñé que iba a tener mi empresa y se iba a llamar Metalcof. Allí empezó todo”, recuerda Nelson y relata cómo, después de tres veces de presentar el proyecto, finalmente convenció al evaluador con su plan de negocio.

Recibió el Capital sicológico a través de formación, sensibilización y entre-

*“El consejo que le doy a otros emprendedores es mantener la cabeza en alto en medio de la adversidad. No creer que las cosas no se van a resolver. Seguir confrontando las situaciones en medio de la crisis y sostenerse cuando las cosas no van bien. Mantenernos a flote como el cocodrilo. Es un tema de creer, de fe. Ser empresario no es fácil. Tiene que tener usted un gran grado de locura”.*

namiento, y el Capital soporte le dio el apoyo necesario para poner en marcha su empresa con el acompañamiento permanente de los técnicos y profesionales del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA de Neiva, uno de los 117 centros que hay en el país. Allí recibió la asesoría y acompañamiento que lo llevaron a cumplir las metas y objetivos que se había planteado, poco a poco ese soporte permitió que sus ideas se convirtieran en realidad. Luego vino el Capital semilla.

Metalcof nació el seis de noviembre de 2013 con los recursos otorgados por el



Fondo Emprender en el marco de la convocatoria 23, que financió iniciativas empresariales a nivel nacional para emprendedores que pertenecieran a población víctima. Se presentaron 118 proyectos en todo el país, la de Nelson fue una de las 28 ideas de negocio que recibió recursos.

“Para mí esa fue la mayor dicha que tenía en el mundo: la posibilidad de tener recursos propios para crear mi empresa y fabricar cajas de contadores eléctricos y de gas. En mi plan de negocios decía que tenía que vender 117 millones de pesos para que me condonaran el dinero que me habían dado, tenía que crear mínimo cinco puestos de trabajo durante tres me-

ses y otra cantidad de indicadores. Cuando cumplí el primer año, no vendí 117 millones... Vendí 248 millones de pesos. No había generado cinco puestos de trabajo durante tres meses, había generado 8 puestos permanentes durante un año”, narra el empresario.

El SENA, comprometido con la construcción de paz y equidad social desarrolla diferentes estrategias encaminadas a enfrentar el reto de brindar una atención diferencial e incluyente en materia de orientación, formación y emprendimiento a las víctimas del conflicto armado. Esto se hace a través de una gestión institucional e interinstitucional que permite

---

El sueño de esta familia es convertir a Metalcof en una empresa industrial sólida y reconocida en el mercado regional, nacional e internacional por la calidad y sostenibilidad en la fabricación de sus productos.



contribuir a la restitución y reparación de los derechos sociales, económicos y culturales e incidir favorablemente en las posibilidades de inserción laboral y generación de ingresos de esta población.

En el marco del Acuerdo de Paz, el SENA ha brindado acciones de formación profesional integral en los 170 municipios priorizados por sus características de pobreza e impacto del conflicto armado, en los cuales se construyen los Planes de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) priorizados por el Gobierno Nacional a través de 967.380 cupos en formación. Además, se focalizaron 2.438.786 aprendices pertenecientes a diversas poblaciones vulnerables.

## De gacela a cocodrilo

Nelson y Alexander al fin pudieron reencontrarse con su familia, “porque por el desplazamiento estábamos regados por todo el país. Mis hermanos, mis sobrinos, mis cuñados, todos viven felices porque este proyecto nos ha permitido reunirnos después de estar tanto tiempo separados. Yo soy el gerente, mi hermano mayor, Alexander, es el director comercial y mis otros hermanos trabajan en la parte de producción operativa”.

Parecía que los sueños estaban al alcance de la mano, pero el mercado de cajas de contadores bajó con la llegada de una competencia al Huila, que “arrasó con lo que yo estaba fabricando. Usaban materiales de menor calidad y nosotros no teníamos forma de competir porque no íbamos a dañar nuestro producto”, recuerdan los hermanos Rojas y cuentan cómo de esta crisis surgió una gran oportunidad que cambió el rumbo de su historia:

“Llegó un cliente que nos pidió una estufa de leña. Yo le dije que no las habíamos hecho antes, pero que podíamos hacerla. Miramos otro tipo de mercado y nos dimos cuenta de que había una gran problemática porque aproximadamente tres millones de hogares en las zonas rurales cocinaban con estufas de leña”. En esa necesidad evidente de muchas familias, encontraron una oportunidad de negocio y aprendieron que, sin importar el modelo de estufa de leña, todas contaminaban, generaban problemas de salud e impactos negativos en el medio ambiente como el aumento en la tala de árboles y en la emisión de CO2 a la atmósfera.

De manera casi espontánea, repitió los pasos de la primera etapa del módulo de asesoría para la creación de empresa, que había aprendido como parte del Capital soporte: identificó el problema, hizo un mapa de los actores claves y definió los trabajos a realizar para satisfacer las necesidades del cliente y nuevamente el SENA fue su aliado por medio de Tecnoparque, que apoya el desarrollo de proyectos innovadores de base tecnológica para generar productos y servicios que contribuyan al crecimiento económico y a la competitividad del país y las regiones.

Con ellos hicieron evaluaciones y mediciones para reducir el impacto de las estufas rurales, y gracias al apoyo de un equipo humano especializado y con amplia experiencia en el acompañamiento de proyectos, lograron obtener prototipos con una recámara de combustión más completa que permitió que la leña se quemara adecuadamente: “Mejoramos la cocción de los alimentos utilizando menos leña. A diferencia de los modelos de estufas que existían en el mercado, nuestras estufas ahorran hasta un 70 por

ciento de leña. Además, pudimos reducir las emisiones de CO2 hasta en un 80 por ciento”, dicen los empresarios y agregan que, con el prototipo, además, lograron mantener las cocinas libres de humo.

Sin embargo, los pedidos aún no compensaban los gastos, Nelson se sintió acorralado, pero no cedió a la tentación de darse por vencido: “estuvimos sin operar nueve meses, debiendo impuestos, arriendo y servicios. Tuvimos una crisis de tal magnitud, que mi contador me decía que liquidara la empresa y me declarara en quiebra...fue en el 2016, cuando hubo un estancamiento en el mercado y muchos empezaron a desistir”.

Aquí fue donde las habilidades que había desarrollado el empresario opita a partir del Capital psicológico salieron a flote y con optimismo, esperanza y resiliencia enfrentó su segunda crisis: “Yo no podía ir a decir, después de que tuve la oportunidad de tener una empresa, que iba a cerrar. Yo no podía decirles a mis hijos que ya no iba a poderles pagar la universidad porque había fracasado. Yo no podía decirle a mi familia que el sueño de tener nuestra casa propia se derrumbaba porque iba a darme por vencido. Yo no podía darme ese lujo”.

Y desarrolló algo que lo ayudó a sobrellevar y que ha llamado la estrategia del cocodrilo: “Usted puede estar hundido totalmente. Todo su cuerpo, su cola, sus patas... Pero mantenga los ojos a flote. Respire... Llegará el momento. Siga la lucha, aprenda a sostenerse cuando las cosas no van bien, en medio de la adversidad mantenga los ojos a flote como el cocodrilo y con la mirada hacia el cielo creyendo que al final todo va a salir bien. Eso es un tema de creer, de fe. Pero eso va acompañado de actos de fe”, relata el

empresario y asegura que encontró en su familia la motivación para no dejarse rendir y con ellos idearon nuevas estrategias de mercadeo. Después de nueve meses llegó un negocio que les permitió pagar las deudas y seguir adelante.

## Crear que los sueños se pueden hacer realidad

La estufa de leña llamó la atención de Conservación Internacional Colombia, que venía haciéndole seguimiento a Metalcof por Internet hacía seis meses. “Alguien nos estaba observando y no lo sabíamos, cuando nos visitaron y probamos el primer prototipo, quedaron sorprendidos. Nos dijeron que querían hacer un convenio macro entre su organización y nuestra empresa. Teníamos todas las ganas y cuando esta gente creyó en nosotros y nos promocionó nos dimos a conocer”, y narra cómo llegaron a la Costa Atlántica y al Amazonas.

Allí, encontró comunidades tan apartadas que estaban a varias horas de distancia del casco urbano más cercano donde podían tener suministro de energía eléctrica y los paneles solares no siempre funcionaban bien debido a la lluvia o a los árboles. “Estas familias estaban tan retiradas que era imposible que tuvieran energía eléctrica. Ellos todavía se iluminan con lámparas de petróleo y velas... en pleno siglo XXI. Así que tuvimos la idea de generar energía eléctrica a partir del calor”.

Metalcof desarrolló una tecnología que no dependiera del sol “y creamos un dispositivo termoelectrico que se acopla a un costado de la recámara de combustión de la estufa, y mientras la familia cocina el



desayuno o el almuerzo, ese calor genera energía y se almacena en una batería para que en la noche ellos puedan cargar su celular, conectar un radio e iluminar su casa con 10 bombillos. Pudimos ofrecerles la oportunidad de que cambiaran los radios de baterías desechables por uno con alimentación USB para conectarlo también al dispositivo”.

Siguieron innovando y con la ayuda de aliados como el SENA y la Cámara de Comercio mejoraron su tecnología y ahora se pueden conectar a la batería cinco bombillos adicionales a los diez que ya había, cargar tres celulares al mismo tiempo, conectar un equipo de sonido, e incluso conectar un televisor o una licuadora.



Hoy la empresa tiene 28 empleados, generan al menos 15 puestos de trabajo indirectos, su dispositivo obtuvo la patente de la Superintendencia de Industria y Comercio y han vendido cerca de cinco mil millones de pesos durante los seis años que llevan en el mercado. “Estamos haciendo un aporte al país, pagamos nuestros impuestos y tenemos nuestros colaboradores contratados según la ley”, explica Nelson.

En los últimos años las empresas creadas y fortalecidas por Fondo Emprender son empresas formales que cumplen todas las obligaciones legales, tributarias y empresariales. “El compromiso con la generación de empleo formal es una garantía para la transformación social de los territorios y comparativamente, las empresas promovidas por este programa, en los últimos años, han generado en promedio 5,5 empleos directos, mientras

que la tasa de generación de empleo de las Mipymes en Colombia está por debajo de 3 empleos”, expone Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

En el 2020 Metalcof cumplió 7 años en el mercado, otra empresa de éxito que nace del apoyo del Capital soporte que recibieron del SENA. Fuentes explica que, así como Metalcof, “89 de cada 100 empresas apoyadas por el Fondo emprender SENA están vigentes hoy y con gran proyección superados sus primeros 5 años de operaciones. Parte del secreto está en un programa integral donde se brinda tanto asistencia como soporte al emprendedor”. Esta cifra marca un logro importante en materia del emprendimiento en el país, aún más cuando se observan los datos de Confecámaras o el GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), quienes calculan una tasa de supervivencia de em-

prendimiento del 30% para Colombia y del 50% en la región.

Metalcof sigue adelante subiendo un peldaño a la vez. Como empresa hizo parte de la mesa de trabajo de estufas ecoeficientes del Ministerio de Ambiente en Bogotá; participó en el comité 2045 del Ictec, para la creación de la norma de seguridad y normativa de las estufas de leña en Colombia y hace parte de la Red Latinoamericana de estufas ecoeficientes. Nelson y Alexander tienen los ojos puestos en mercados como Latinoamérica, África y el sur de Asia y ya preparan dos patentes más.

Las estufas ecoeficientes de Metalcof han cambiado la vida de 6.000 familias colombianas, el equivalente a 24.000 personas, especialmente mujeres y niños. Están orgullosos porque

saben que su producto genera un gran impacto social y tecnológico en las comunidades y en su entorno y Nelson quiere devolverle a la sociedad algo de lo que han recibido: “Antes de entrar a las puertas del SENA estaba desesperado, sin trabajo, venía de dos desplazamientos, no tenía estudios para trabajar en un mejor puesto. Lo que conseguía era en la informalidad. El SENA me dio la posibilidad de crear mi vida, de formar mi futuro, de mejorar la calidad de vida de mis hijos y de mi familia. También la de muchos colaboradores que son egresados del SENA y no tenían la posibilidad de trabajar en otro lado y están trabajando con nosotros. Hoy vivo y disfruto con mi familia gracias a los recursos que me brindaron, gracias a que creyeron en los emprendedores”.



Música al alcance de todos



# Marlon Ramírez

**Majestic es una academia de música especializada en la formación en casa. La idea nació cuando Marlon se dio cuenta de que a partir del entorno familiar se podía potenciar el aprendizaje y ahora tiene 25 maestros de música en el Eje Cafetero.**

La historia de Marlon Ramírez con la música empezó cuando su padre le regaló la primera guitarra, o por lo menos, eso era lo que esperaba su familia. “Tenía 9 años y en ese momento no me gustó la música”, cuenta de manera sorpresiva, pues fue sólo hasta los 15 años que em-

pezó a sentir curiosidad y gusto por este arte, a tal punto que decidió dedicar su vida a ello.

Hoy es licenciado de la Universidad Tecnológica de Pereira y cuenta con varios estudios relacionados con la educación musical, sin embargo, lo que cambió su historia empezó por la clásica pregunta ¿la pasión nace o se hace? Porque era imposible que durante tantos años simplemente hubiera ignorado la que hoy declara como su gran pasión.

“Me di cuenta que el problema había sido la metodología y que el trabajo con cada generación debía ser diferente, que era importante adaptar la enseñanza a cada generación”, nadie mejor que Marlon para entender que la pasión de un niño puede estar ahí, escondida y esperando para salir a flote.

Durante su etapa universitaria la situación económica no fue la mejor, y al

“Mi consejo para los que inician un emprendimiento es que no dejen de buscar eso que los apasiona, lo primero que deben hacer es no desistir. Las mejores cosas de la vida llevan tiempo y cuestan y la perseverancia es lo que realmente nos lleva a grandes cosas. Por ejemplo, si usted quiere dedicarse a vender empanadas, tiene que hacerlo bien, porque cuando uno emprende, tiene que perseverar hasta lograr lo que se ha propuesto”.

igual que muchos estudiantes, se vio en la necesidad de buscar la manera de generar ingresos para su sostenimiento sin descuidar sus estudios, sin embargo, había un gran obstáculo y era que no podía trabajar en ninguna empresa porque los horarios de la universidad se lo impedían. “Mi única salida en ese momento era dar

clases a domicilio de manera informal. Yo podía dar clases de guitarra, piano y canto porque llevaba 3 años estudiando la licenciatura y tenía ciertas herramientas para trabajar”, así que organizó las clases en sus tiempos libres.

Su proyecto de grado estuvo relacionado con lo que se convirtió en su sustento

Marlon sueña con poder llevar su sistema de enseñanza a nivel nacional y poder expandirse algún día a Latinoamérica.



desde la mitad de su carrera, y entre más clases daba, más personas lo buscaban para que les enseñara en sus casas. Hasta ese momento tenía una muy buena fórmula: un proyecto de grado que podía convertirse en un emprendimiento exitoso, su conocimiento y el apoyo de sus seres queridos, sus padres que siempre le inculcaron que se dedicara a lo que lo hiciera realmente feliz.

Sin embargo, el tiempo pasaba y este joven músico empezó a sentir que carecía de un elemento importante, un elemento que le permitiera impulsar y llevar a otro nivel esta gran idea de negocio que empezó en su casa, donde preparaba las clases.

En 2014 tuvo que empezar a subcontratar, el primero fue un primo que también es profesional en música, “los dos fuimos subiendo y sumando el número de participantes, de colaboradores y estuvimos así hasta que empecé a pensar que necesitaba recursos para capitalizar la idea, porque cualquier docente, en cualquier área ha dado clases personalizadas, pero no existe una formalización de parte de este tipo de educación. Entonces empecé a investigar hasta que llegué a Fondo Emprender y realmente no busqué más”.

El Fondo, administrado y gestionado por el SENA, fue creado en el año 2002 por el Gobierno Nacional para apoyar el

emprendimiento de jóvenes que buscan materializar sus sueños y proyectos, tal como fue el caso de Marlon.

Este fondo de inversión social para estudiantes tecnológicos y universitarios, “que actualmente se nutre de los aportes empresariales por monetización de contratos de aprendizaje, es un apoyo real al empresarismo, no solo por el fondo mismo, sino además, por la formación para el trabajo del SENA, que se basa en experiencias internacionales de desarrollo; pues según los expertos, los países con niveles más altos de desarrollo son aquellos que presentan altos niveles de emprendimiento en sus economías”, explica Germán Zarama, consejero delegado de FENALCO en el SENA.

## Mucho más que clases

Con dudas, como todos los que se acercan a buscar apoyo, tuvo una muy buena respuesta y de inmediato lo animaron: “me dijeron listo, arranque, vamos a empezar con las sensibilizaciones. Me asignaron área y un gestor, fue maravilloso”, cuenta un año después con la gran satisfacción de tener una empresa constituida legalmente y dando los frutos que siempre soñó.

Con su experiencia y pasión ideó Majestic Music, una academia de música especializada en la formación a domicilio urbana y rural, una opción educativa que es conocida alrededor del mundo como *homeschooling*, precisamente allí está la esencia de Majestic: “que se basó en la investigación de la educación musical en el entorno familiar para potenciar el aprendizaje. Eso es lo que tratamos de promover”, y esta es también su propia historia, reconoce, porque fue su familia

*Aunque el apoyo económico es fundamental, para este músico lo más importante fue la asesoría recibida por medio del SENA, pues muchos emprendedores de áreas como las artes y humanidades, no tienen conocimientos previos relacionados con temas contables y financieros, aquí es donde el Capital soporte hace la diferencia al lograr que quienes tengan la intención, las ganas o la proyección de crear un negocio tengan la posibilidad de recibir el apoyo y el soporte necesarios para que sus ideas se conviertan en realidad.*

El licenciado en música aspira a sentar las bases de una nueva educación, porque considera que no hay bases teóricas y constitucionales que respalden esta modalidad educativa.



*Aunque el apoyo económico es fundamental, para este músico lo más importante fue la asesoría recibida por medio del SENA, pues muchos emprendedores de áreas como las artes y humanidades, no tienen conocimientos previos relacionados con temas contables y financieros, aquí es donde el Capital soporte hace la diferencia al lograr que quienes tengan la intención, las ganas o la proyección de crear un negocio tengan la posibilidad de recibir el apoyo y el soporte necesarios para que sus ideas se conviertan en realidad.*

quien lo apoyó “en esa época en la que no era tan común que nos estimularan con el estudio de las artes y nos educaban para otras cosas”.

A pesar del apoyo de su familia, al comienzo de su emprendimiento pensó en desistir y hoy sabe que le falló la perseverancia, “me cansé de estar siempre al ras y fue mi pareja, Catalina Valdez, la que me ayudó en ese momento porque ella es profesional en mercadeo y me empezó a dar herramientas, tips, cositas y volví y arranqué y ahí voy. Las cosas más buenas de la vida cuestan, pero la perseverancia se va adquiriendo con el tiempo y eso lo he aprendido también en este proceso”.

Haber promocionado su trabajo hizo que tuviera más alumnos y ahora sabe que su pasión y persistencia son la clave de su éxito: “Hace 6 años no me veía acá, tenía otra perspectiva de mi vida y empecé a buscarle sentido, ahí fue donde me dije: ¿qué voy a hacer?, ¡tengo que creer en esto! Y todo eso es lo que lo lleva a uno a encaminarse, pero lo primero que se debe hacer es no desistir”.

Aunque el apoyo económico es fundamental, para este músico lo más importante fue la asesoría recibida por

medio del SENA, pues muchos emprendedores de áreas como las artes y humanidades, no tienen conocimientos previos relacionados con temas contables y financieros, aquí es donde el Capital soporte hizo la diferencia, pues su principal objetivo es lograr que todas las personas que tengan la intención, las ganas o la proyección de crear un negocio tengan la posibilidad de recibir el apoyo y el soporte necesarios para que sus ideas se conviertan en realidad.

“Creo que eso fue un inconveniente para mí, pero el SENA se ha encargado de darme todas esas herramientas que me han ayudado a formalizar mi empresa, algo que también me ha hecho madurar en el aspecto profesional. En este momento estoy haciendo contabilidad, organizando documentos para subir a la plataforma, eso me ha permitido crecer y complementar lo que tengo desde la parte educativa” y gracias a todos estos aportes, Majestic Music ha podido ampliar sus servicios y actualmente no solo tienen clases en casa, sino también desde una sede física donde ofrecen clases personalizadas y grupales de estimulación musical, recreación y música en vivo para

eventos, lo que les ha permitido aumentar sus ingresos mensuales.

“El emprendimiento en el SENA está dispuesto para toda la comunidad en general”, afirma Carlos Mario Estrada, director general de la entidad, para quien es un orgullo decir que cualquier colombiano que tenga la intención de emprender su idea de negocio puede acercarse a los Centros de Desarrollo Empresarial que hay en todo el país y a través de los cuales el SENA acompaña a los emprendedores en su proceso de formulación del Plan de Negocio.

Este servicio de asesoría es solo uno de los que se ofrecen para la ideación y formulación de un Plan de Negocio, “si la idea de negocio tiene un prototipo y un producto mínimo viable que ha sido validado en el mercado, puede contar con el apoyo del Fondo Emprender”, detalla

Estrada y esta, precisamente, fue la ruta que siguió Marlon.

Durante el primer año de inicio, Majestic logró ventas por cerca de 20 millones de pesos, cuando apenas eran 5 personas en un negocio que no tenía ningún tipo de formalidad. Actualmente, está vendiendo alrededor de 80 millones de pesos mensuales y gracias al SENA en este momento tienen más de 200 alumnos activos en toda la región, porque sus servicios se extienden a todo el Eje Cafetero, aunque su plaza más fuerte es el departamento de Risaralda, que atiende con 3 personas contratadas de manera directa y 25 de manera indirecta.

Han innovado y ofrecen paquetes que van desde 4, 8 y 12 clases al mes, dependiendo de la intensidad que se requiera y han ampliado los servicios, atrayendo





más clientes a su sede física, donde “también realizamos vacaciones recreativas, shows musicales de fin de año y tenemos una tarima con el objetivo de que los niños hagan sus presentaciones”.

En el año 2018 Majestic Music fue uno de los 50 proyectos más productivos de los egresados de la Universidad Tecnológica de Pereira y en 2019 obtuvo el primer lugar en los Premios Emprender SENA, donde se reconoció el talento, la creatividad y el esfuerzo de construir país a partir de emprendimientos culturales y creativos. Precisamente de eso se trata la Economía Naranja, de impulsar aquellas actividades económicas que combinan el talento, la creatividad, la tecnología y la cultura y se proyectan como el nuevo motor de crecimiento económico y transformación social de Colombia.

En este gran ecosistema de emprendimiento, el SENA juega un papel fundamen-

tal, según Felipe Buitrago, Viceministro de la Creatividad y la Economía Naranja, la entidad “es tal vez el ecualizador más grande que existe en el país para efectos de oportunidades”. Por eso se convierte en el lugar donde muchos colombianos, independiente de su estrato social, adquieren las habilidades que necesitan para vincularse a un trabajo o para mantenerse actualizados en sus conocimientos.

Como entidad sensible a las necesidades del país y responsable de la Economía Naranja en Colombia, el SENA responde a esta exigencia y desde el 2016 ha implementado nuevas acciones, algunos de sus programas de formación incluyen actividades para el desarrollo de industrias creativas como: artes gráficas, joyería, videojuegos, gastronomía, arquitectura, ecoturismo, moda, teatro, música, artesanías, fotografía cine y televisión, entre otras.

En 2018 y 2019 se realizaron dos convocatorias con 20 mil millones dirigidos exclusivamente a este tipo de emprendimientos creativos a través del Fondo Emprender, “esta es una de las principales apuestas de este gobierno para dinamizar la economía del país en la que queda claro que emprendimiento no solo significa empresa, emprendimiento quiere decir una función, un propósito de transformación, en algunos casos serán empresas con ánimo de lucro, en otros casos serán empresas sin ánimo de lucro, pero eso no quiere decir que sean con ánimo de pérdida”, explica Buitrago, pues es precisamente este punto donde el trabajo de acompañamiento del SENA al emprendedor hace la diferencia en el conocimiento

de mejores herramientas para resolver sus necesidades.

El apoyo a Majestic Music la convirtió en una empresa sostenible que al mismo tiempo impulsa la economía de Colombia al generar empleo digno, lo que además permite desarrollar el potencial económico del sector cultural y creativo en la región.

Marlon tiene un hijo de 14 años al que le da los mismos consejos que a sus estudiantes y que fueron los que un día le dieron sus padres: “Dedíquese a algo que lo apasione, porque cuando hacemos lo que nos gusta con pasión, lo hacemos bien. Podemos ser felices y salir adelante económicamente y también podemos aportar al desarrollo de un país que lo necesita”.

---

Majestic Music tiene más de 150 alumnos tanto a nivel rural, como urbano a domicilio o que asisten a la sede de la academia.





Obras que mejoran la cara de las regiones

## Dennys Blanco

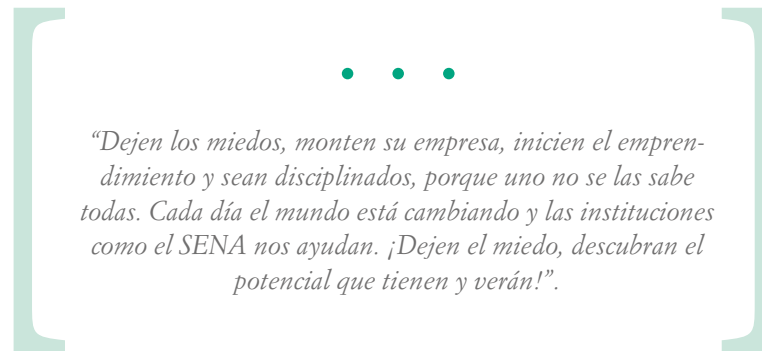
*Para esta contadora no hay obstáculo que le impida alcanzar sus sueños. Uno de ellos era crear una empresa como la que hoy está cambiando la imagen del Cesar a partir de la construcción. Ahora trabaja para lograr que Zoe Solutions sea reconocida a nivel regional, nacional e internacional.*

La gran heroína de Dennys es su tía Dioselina Ramírez, “ella era ‘de todito’ en San Martín: tenía una droguería, fue concejal del municipio... además era partera, regente, le gustaban las artesanías,

pintaba... de todo un poquito. Su partida a otro país me marcó muchísimo porque mi proyecto no era este en donde estoy, el tema era soñar con ser médico”.

Era clara la influencia de Dioselina en su sobrina, que había vivido con ella más de 8 años y memorizó los aprendizajes de donde saca fuerzas cuando se desanima: “me enseñó a ser verraca, a dejar los miedos, a mí me dio algo muy duro porque ella fue desplazada, ahorita está en Canadá. Era el motor de la familia, de mis tíos, de mis abuelos, la que movía todo. Me motivó a hacer lo que ella hacía, ella se fue de un momento a otro y eso me marcó. Ella me motivó a creer que uno tiene muchas capacidades”.

Dennys, al igual que su tía, es una mujer activa, fue directora de una emisora comunitaria durante 14 años y aunque nunca soñó con ser empresaria, creó su empresa de obras civiles y paisajísticas, en



*“Dejen los miedos, monten su empresa, inicien el emprendimiento y sean disciplinados, porque uno no se las sabe todas. Cada día el mundo está cambiando y las instituciones como el SENA nos ayudan. ¡Dejen el miedo, descubran el potencial que tienen y verán!”.*

el año 2012. Sin embargo, Dennys seguía empleada: “fui gerente de la empresa de servicios públicos, Zoe Solutions ya existía, pero no estaba tan visible. A mí me marcó un despido injustificado”, dice y cuenta que la sacudida que la despertó fue cuando se presentó a una entrevista en la empresa Gran Tierra Energy, “y me decía un joven que vino de Bogotá a hacerme la entrevista: ‘usted tan emprendedora, echada para delante, usted porqué está sin trabajo si tiene una empresa, por qué no la reactiva’. Ahí vino el Ingeniero Bayron Gerardo con la motivación, también se habló con la familia, emprendimos y dejamos los miedos, dejamos de ser subordinados y reactivamos lo que estaba”.

Zoe Solutions, que se dedica a obras civiles y paisajísticas, además tiene una línea comercial para la venta de elementos de protección personal, dotación, instrumentación y metalurgia.

### El miedo a emprender se supera aprovechando las oportunidades

Al inicio Dennys contó con el apoyo de personas que creyeron en el proyecto como Gloria Larrota, funcionaria de Gran Tierra Energy, quien le enseñó a participar en los procesos licitatorios. De los siete a los que se presentó en esa época, se ganó

cinco, entre los que figuran: “el parque del corregimiento de la vereda Candelia, la remodelación de un tanque aéreo, un parque biosaludable para la comunidad del corregimiento de La Banca Torcoroma (zona rural del municipio de San Martín) y un parque en el corregimiento de Morrison, municipio Río de Oro, aunque fueron pequeños ahí comenzó nuestro reto de hacer las cosas bien”.

Zoe Solutions y Dennys necesitaban fortalecerse, la sala de la casa se les estaba quedando pequeña y ella se enfrentaba a dos de las grandes barreras de los emprendedores: “primero es el miedo y lo otro es no tengo recursos para iniciar el trabajo”. El crecimiento empresarial de San Martín se daba a partir de los hidrocarburos y estas empresas necesitaban reforzar los conocimientos de los proveedores. “Hicieron primero una caracterización con lo que contaba el municipio de San Martín en bienes y servicios y empresas. De ahí nos fueron capacitando e hicieron un diagnóstico de qué tenía cada empresa del municipio”. Así se acercaron al SENA, donde después de cumplir con cada paso, recibieron capacitación “en los temas financieros, nos hicieron un diplomado, fortalecimiento de mercadeo y venta, la importancia de tener Seguridad y Salud en el trabajo”, recuerda Dennys.

La entidad -explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Empren-



dimiento del SENA- siempre ha estado enfocada en generar oportunidades de transformación y evolución para los colombianos que sueñan y que creen en un mejor futuro para ellos, para sus familias y su entorno. Esas fueron las oportunidades que encontró Dennys, además motivó a su hermana y a su sobrina para que estudiaran allí y aprovecharan todo ese soporte que pone en el centro de cualquier acción al emprendedor. “Sus necesidades, dolores y expectativas rigen los criterios de planeación y diseño de acciones y es así como el propósito de la entidad es mejorar toda experiencia posible del emprendedor en su interacción con el SENA, y en su interacción con el ecosistema de emprendimiento en el país”, asegura Fuentes.

En el caso de Zoe Solutions, esta fue la alternativa perfecta para ayudarles a crecer, tanto en conocimiento, como en la organización de la empresa. “Empezamos con un diagnóstico. Nos dijeron en este momento tu empresa tiene un 20% para crecer y tienes que hacer ciertas estrategias, y hemos crecido gracias a esas asesorías. Zoe en estos momentos está en crecimiento, no es fácil, pero a través de esas capacitaciones del SENA hemos visto en qué estamos fallando”, explica la empresaria y cuenta cómo la gente los ve como un ejemplo, convertirse en empresaria le cambió la vida, la confrontó con sus temores, le dio los retos y la fuerza que necesitaba para sacar sus ideas adelante.

Ese Capital soporte se ha materializado en asesorías a nivel laboral, que siguen lle-

vando a Zoe Solutions a otro nivel: “ganamos un premio de Gran Tierra como mejores empresarios, aquí nos hacen auditorias y en ese sentido la empresa ha sido muy responsable, porque para uno seguir creciendo el tema de la responsabilidad vale todo”, asegura la empresaria cesareense.

Entre 2018 y 2020 Fondo Emprender ha facilitado recursos por cerca de 1.105 millones de pesos a que aportan al crecimiento de la industria de la construcción en Colombia. La entidad ofrece a los ciudadanos programas a lo largo y ancho del país, entre los que se destacan Oficial de construcción, Dibujo arquitectónico, Construcción de edificaciones, Carpintería y Construcciones livianas, por citar algunos.

## Paso a paso se construye empresa

El año que empezó, Zoe Solutions vendió 200 millones de pesos; desde ese momento y a pesar de los altibajos se ha ido consolidando, “el año pasado tuvimos proyectos de 1.500 millones de pesos, hicimos una obra magna que creían que Dennys no podía”, dice la empresaria y siente que atrás quedaron los días de angustias y preocupaciones, sin embargo, aún le queda mucho por crecer. “Uno a veces piensa que el pez grande se come al chico y el tema es que nosotros no pensábamos llegar a hacer grandes obras. Si yo hice una obra de 600 ya me siento capacitada para hacer una obra de 1.500, 2 mil y 3 mil... porque ya los miedos se quitaron. De pronto hay temor de que los grandes nos opacaran a los pequeños, pero tú quitas los miedos y ahora vas en crecimiento. Entonces dices ya no hay miedo yo lo que

*Entre 2018 y 2020 Fondo Emprender ha facilitado recursos por cerca de 1.105 millones de pesos que aportan al crecimiento de la industria de la construcción.*

quiero es que me den oportunidades porque he demostrado que soy capaz y que he cumplido. Porque el grande inició como nosotros. Que den las oportunidades, que sigan dando las oportunidades y que nadie nos opaque porque hemos cumplido”.

Zoe Solutions empezó a poco sin tener un capital, solo la motivación de Dennys y Byron, en estos momentos es una empresa importante y reconocida en la zona que se ha convertido en referente para otros emprendedores a los que, tal como le sucedió a ella, en algún momento les cuestionaron su capacidad pero que hoy son sinónimo de valentía de esfuerzo y dedicación.

La empresa se ha mantenido, está abriéndose campo y ahora, además de contratar con el sector privado, empezó a contratar con el sector público: “nosotros tuvimos la oportunidad el año pasado de contratar con la parte pública, nos hemos especializado mucho en el tema de parques biosaludables infantiles y ahora ya hicimos un centro de formación avalado como en 600 millones de pesos...Me siento orgullosa de decir mi empresa construyó esto”, puntualiza Blanco Ramírez.

La empresaria cesareense atribuye su éxito a la disciplina, amor y pasión que pone en todo lo que hacen quienes conforman la empresa. En Zoe Solutions trabaja la familia de Dennys: su sobrina, su prima, su hermana, sus hermanos y el ingeniero Bayron, que considera parte de la familia.



**3.**  
CAPITAL  
**SEMILLA**



# Raúl Ramírez Edward Narváez

## Pasión por la uva

**Raúl Ramírez y Edward Narváez siempre fueron unos enamorados del campo: Raúl, de los cultivos de uva que conoció a los 8 años cuando llegó de Cali a Bolívar y Edward de la vida campesina que desde niño disfrutaba en El Castillo. Cuando se encontraron, descubrieron que tenían tanto en común que se convirtieron en el complemento perfecto para ser exitosos... Y lo lograron.**

El amor de Raúl por la uva lo había llevado a recolectar a escondidas los peque-

ños racimos que sobraban de los cultivos, porque su tía, Olinda Zafra, no le había querido enseñar los secretos para hacer un buen vino: "Tía, enséñeme a transformar esa uva, enséñeme todo lo que usted sabe de los vinos... y ella me decía que aún no estaba en edad de aprender eso".

Raúl había nacido en Cali donde vivió hasta los 8 años con su mamá y luego se fue con su papá a vivir a Bolívar, en el norte del Valle del Cauca a una casa que se levantaba en medio de los cultivos de uva: "había más o menos unas 15 mil a 20 mil matas de uva Isabella. Mi tía era experta

“

*“Mis consejos para otros emprendedores son tener fe y poner todo en manos de Dios, el segundo, creer en uno mismo, y el tercero enfocarse en lo que quiero lograr o alcanzar, si siempre estás pensando en cifras, en cuánto voy a ganar, todo se vuelve más complejo. Cuando uno se concentra en las metas, los beneficios llegan, el dinero llega. Si uno es capaz de sacrificarse para otros, cómo no va a poder ser juicioso con lo que es propio, con lo que ya te pertenece y con más razón cuando tomas la decisión de que tu familia va a depender de eso”.*

”

en el tema de uvas, yo de niño llegué allí sin saber nada... la ciudad es diferente al campo. Yo llegué allí con ese asombro de los cultivos de uva y solo lloraba por mi mamá, como me llevaron bruscamente allá y me hicieron bruscamente ese cambio de ciudad...". Encontró su refugio en

esos viñedos que recorría con curiosidad y casi sin darse cuenta pasaron los años y él se iba enamorando cada vez más de la viña.

En la cocina de la casa, un espacio vetado para todos, Olinda tenía una hornilla grande y vieja y 50 tinajas de barro donde

Edward y Raúl no son solo agricultores, son productores de vino y ahora sueñan con promover una ruta turística del vino en Santa Elena.





Tierra Paraíso produce 15.000 litros de vino cada 4 meses que se ofrecen en sus 3 puntos de venta y a sus 28 clientes empresariales.

ponía a fermentar la uva hasta que producía en secreto su propia bebida. Para Raúl a los 12 años parecía un proceso sencillo, y ante la negativa de su tía por enseñarle, recogió a escondidas lo que iba sobrando de los cultivos para hacer lo mismo que ella hacía. “En un tarro plástico me puse a hacer eso, ya cuando vi que ni fermentaba, ni nada, lo eché en canecas y lo metí debajo de la cama, lo escondí para que ella no me pillara, pero resulta, que uno sin saber de eso, las canecas empezaron a explotarse por la fermentación. Además del reguero y el fuerte olor a vinagre la situación no pasó a mayores y Olinda, al percatarse de que Raúl no iba a desistir en su empeño, accedió a compartir con su sobrino el conocimiento del proceso de la uva, que había acumulado durante años.

Fue Ceferino González, un español que llegó a la región durante la Segunda

“Nuestro diferencial son la calidad y los procesos de conocimiento de la transformación del vino. La uva que nosotros procesamos es una uva especial, que lleva ya mucho tiempo sembrada, tiene unas características especiales por el suelo, por el manejo que se le dan a los procesos y a la transformación del vino. Y más que la calidad de la uva como tal, está en el proceso que realiza Raúl por su conocimiento, porque de ahí se desprende la calidad del vino. Mantiene un proceso, totalmente diferente, especial y adecuado, para llegar a un vino de calidad”.

Guerra Mundial y antes de la bonanza cafetera, quien trajo la uva, cuenta Raúl acudiendo a la memoria y narra las peripecias por las que pasó Ceferino hasta llegar a Bolívar donde se enamoró de esa tierra a la ribera del río Cauca en medio de las cordilleras Occidental y Central, que parecía apta para el cultivo.

Después de varios ensayos e injertos, una cepa se adaptó y la tierra se llenó de viñedos, al punto que Ceferino tuvo que contratar trabajadores y una secretaria, que resultó ser la tía Olinda. “Ella tomaba

apuntes de todas las fórmulas y recetas y después me empezó a enseñar en qué momento se debía cosechar la uva para vinos, cómo se debía sembrar la mata, qué características debía tener la uva para una fermentación exitosa, en qué momento se quitaba la cáscara...”, dice Raúl y repite una historia famosa en la región de cuando Ceferino se enfermó y el único enfermero era un señor Grajales, que tenía una farmacia y empezó a medicarlo: “Don Ceferino le empezó a hablar de las uvas que tenía allí, que se podía sacar vino y al señor le sonó la idea, empezaron a ensayar con vinos en La Unión, en la casa de los Grajales y esos fueron los primeros vinos que tuvo Grajales”.

Cuando la tía Olinda murió, le entregó a su sobrino los apuntes de Don Ceferino con las fórmulas “y todos esos secretos los tengo muy bien guardados y los dejaré como herencia para mi hijo menor”, asegura Raúl de 47 años, socio de Tierra Paraíso, que además de un vino artesanal reconocido en El Cerrito (Valle), hoy produce cremas de licor, mistelas de frutas y otros productos.

## Una idea que maduró y se hizo realidad

La pasión que sentía por este cultivo hizo que Raúl renunciara a estudiar y no quisiera trabajar en un lugar diferente a los viñedos que consideraba su hogar. Con los años fue empleándose para varias compañías vinícolas de la región y fundó Vinos Cavarozo y Vinos del Valle, que, por diversos motivos, fracasaron. Un día conoció a Edward Narváez y a su esposa Jessica Amaya, que de entrada le dijeron: “nosotros tenemos unos cultivos,

queremos transformar la uva, queremos hacer vino y de allí nació esto, con mis ideas y las ideas de ellos”, dice Raúl con el entusiasmo que lo caracteriza.

Edward y Jessica tenían una tienda artesanal: Tierra Paraíso, que vendía vino, entre otros productos de personas del corregimiento de Santa Elena, ubicado a casi 12 kilómetros de El Cerrito. La tienda era manejada por Jessica quien tenía claro que había llegado el momento de hacer su propio vino; pero ni ella, ni su esposo, tenían el conocimiento.

Jessica es contadora y Edward, un ingeniero en desarrollo de software, que apenas 4 años atrás empezó a aprender del tema y terminó al frente de la producción casi por casualidad: “el abuelo de mi esposa falleció y dejó una uva sembrada y como él era la cabeza de todo, la familia de Jessica quería arrancar la uva y vender el terreno. Entre los dos los convencimos de no hacerlo. Ellos nos dijeron, ‘bueno, háganle ustedes que son los que quieren hacer esto, miren a ver hasta dónde llegán’ y con ella nos pusimos a la tarea de empezar a investigar”.

En ese momento, la producción de uva Isabella había aumentado en la región y era mayor la oferta que la demanda, los precios bajaron y nadie hacía procesos de transformación, así que casi de manera espontánea, la transformación se presentó como alternativa para no perder la cosecha.

Fue durante una capacitación que conocieron a Raúl y decidieron proponerle hacer el primer vino: “empezamos en un cuarto, con un carrito moliendo la uva prácticamente a mano. Empezamos con un poquito, 200 litros. Vimos que el vino tuvo buena acogida... gustó mucho. No sé si lo hicimos con tanto empeño o

como con tanta dedicación o de pronto le colocamos mucho amor; pero de esos 200 litros salió un vino espectacular. Lo empacamos y lo vendimos aquí en el parque en pocos días y luego empezamos a sacar 1000, luego fueron 5000 litros”, recuerdan, sin embargo, aún seguían siendo una empresa pequeña.

Su proceso era manual y artesanal y tres trabajadores se demoraban casi una semana para poder procesar mil litros de vino. En la región los productores hacían su vino para regalarlo y era muy poco el que se destinaba para la venta. “Nosotros fuimos los que empezamos, rentamos una esquina en el parque, que

hoy todavía la tenemos. Con el valor del arriendo y todo eso, nos decían que eso no nos iba a dar. Además, nos decían que mi esposa y yo éramos profesionales y podíamos estar trabajando en una empresa, que dejáramos de perder el tiempo”, recuerda Edward.

## El vino solo fue el comienzo

A pesar del escepticismo que los rodeaba, siguieron adelante y cuando el ánimo empezaba a decaer, Raúl les contagiaba su entusiasmo y paciencia para

---

Edward, Jessica y Raúl unieron sus habilidades y ahora conforman un equipo que siembra, produce y comercializa vinos y cremas de licor que cada vez tienen más demanda en la región.



Tierra Paraíso es un homenaje a Jorge Isaacs el célebre escritor del libro “La María”, cuya trama se desarrolló en la hacienda Paraíso de Cerrito y es considerada una de las novelas más exitosas del romanticismo en América.



no darse por vencidos. Fue en una de esas ocasiones cuando Jessica Ossa, la gestora designada para guiarlos del Centro de Emprendimiento de Buga, les dio uno de los mejores consejos que recuerdan: “Nada en la vida es fácil, así que, si quiere que esto funcione, tiene que dedicarse cien por ciento a esto, si no, apague y vámonos porque estamos perdiendo el tiempo”.

Ellos se habían acercado al SENA porque necesitaban un buen laboratorio y allí conocieron a los profesores, que, al probar los vinos y las cremas, los animaron a aprovechar no solo los servicios del laboratorio, sino la plataforma que les ofrecía la entidad, compuesta por cuatro capitales: psicológico, soporte, semilla y social y que les había ayudado a miles de emprendedores de todo el país a sacar adelante sus negocios.

“Nos dictaron un curso en transformación de alimentos y después de ese curso, terminamos solicitándole al SENA que nos orientara para las buenas prácticas de manufactura. Buscamos las orientaciones de profesionales en otras áreas y aunque al comienzo éramos muy escépticos a que el SENA nos fuera ayudar porque lo veíamos como imposible, siempre ha estado presente”, asegura Edward.

Gracias al entrenamiento psicológico desarrollaron las habilidades para seguir adelante y no abandonar el proyecto, el Capital soporte les sirvió para convertirse en una SAS, se capacitaron en manufactura y transformación de alimentos y cooperativismo, entre otros y formaron a su personal. Sin embargo, aún tenían algo importante que resolver y es la necesidad



que todo empresario tiene de recursos financieros para poner en marcha su proyecto. Ese Capital semilla que en etapas iniciales se puede conseguir de financiación, o como en el caso de Tierra Paraíso, de los recursos aportados por los socios, porque las fuentes de financiación incluyen todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con el dinero o capital necesario para el cumplimiento de sus objetivos.

“Para cualquier empresa, cualquier negocio, siempre se va a necesitar de un capital muy grande. Un negocio por muy pequeño que lo veamos siempre necesita una inversión inicial, en este caso estamos hablando de 20 o 30 millones, que en ese momento no los teníamos, casi que nos tocó arrancar, por lo menos a mi

esposa y a mí nos tocó vender uno de los carros, vendimos el carro de ella y pagamos unas deudas, lo que nos quedó lo invertimos, después yo vendí el carro mío”, relata Edward.

Para Raúl, Edward y Jessica el Capital psicológico y el Capital soporte fueron fundamentales, sin embargo, en su caso la diferencia fue ese Capital semilla, indispensable para las empresas en etapa de creación cuando ya tenían el talento humano necesario, un plan de negocios, una infraestructura básica de redes y producción, la estrategia inicial de posicionamiento y un mercado potencial atractivo y claramente identificado. Ellos saben que si quieren llegar lejos el manejo de esos recursos es fundamental y así lo han aprendido en el SENA.

“La verdad es que toca sacrificar muchas cosas, por ejemplo, en el caso de mi esposa, en el mío, en el de Raúl, nos ha tocado dejar de tener privilegios, por invertirlos en la empresa. Esas son cosas que uno empieza a valorar mucho más, cuando dejas de comprar una cosa para ti, como que todo el tiempo estás pensando en primero la empresa, primero tenemos que estabilizar la empresa, que ande solita, para ya luego que la empresa nos pague, que nos devuelva parte de dinero, incluso nosotros empezamos con la construcción, hemos invertido como 100 millones de lo mismo que han producido los vinos”, explica Edward.

Esto lo hizo dar el siguiente paso y comprender su nueva realidad: “empezamos a decirnos: no, nuestra empresa no es una empresita, sino que se convirtió en una empresa que en diciembre tuvo contratadas como a 10 personas”, dice Edward y recuerda que cuando su familia vio la producción y la planta, “se quedaban aterrados, decían con razón no se compra nada para él, si todo lo está invirtiendo. Yo le decía a mi mamá, tenga paciencia, yo estoy invirtiendo en algo bueno. Cuando ya hoy ve la planta dice que estamos montando un negocio muy grande. Creen más en nosotros”.

Precisamente esto es lo que busca el SENA, desarrollar esas capacidades: “durante los últimos 15 años el SENA ha hecho una apuesta importante por el emprendimiento en Colombia y a lo largo del tiempo ha descubierto algo fundamental y es que el emprendimiento no solamente significa en términos de posibilidades, tener dinero para emprender, sino además el desarrollo de capacidades, habilidades y redes que sirvan de soporte y vehículo a los emprendedores”, explica

## Capital Semilla

Los recursos financieros que permiten asumir los costos de la creación de las empresas y su primera etapa de operación se conoce como Capital Semilla. El Fondo Emprender se dedica a seleccionar los proyectos, asignar los recursos y hacer el seguimiento a los emprendimientos.

Carlos Gamba, coordinador Nacional de Emprendimiento del SENA.

Uno de esos aprendizajes recibidos fue el de buscar una fuente de financiación y también manejar de manera eficiente los recursos económicos, así lo hicieron estos tres socios, sin embargo, Tierra Paraíso estaba en una etapa de crecimiento, habían venido aplicando los conocimientos adquiridos, empezaban a desarrollar mejor su actividad comercial y tenían una organización interna estructurada. Ya su proceso productivo empezaba a estandarizarse y un plan de negocios sólido mostraba que iban por buen camino y llegaron a otro momento crucial.

Al reinvertir las ganancias en el negocio, y gracias a los aprendizajes que iban teniendo, compraron la maquinaria que les hacía falta y pasaron a procesar una tonelada de uva en hora y media. Habían

utilizado otras fuentes de financiación, que también son válidas y necesarias para los emprendedores y se había llegado el momento de inyectarle más capital a Tierra Paraíso, crecer y consolidarse, por eso solicitaron capital a Fondo Emprender.

Este programa público de financiación de Capital semilla es el más grande de Latinoamérica y fue creado en el año 2002 para financiar iniciativas de nuevas empresas. La Ley 1014 del 2006, además, estableció que dentro de las actividades a las que se les debe dar prioridad, figuran los programas de cofinanciación para apoyo a unidades de emprendimiento, precisamente como la que Raúl y Edward y sus familias están sacando adelante.

Después de haber sido identificados como clientes y cuando el fondo estableció sus cualidades como emprendedores, se formalizó el proceso de inscripción con la asignación de su gestor y juntos definieron el programa de asesoría. De allí en adelante, se presentaron a la convocatoria, superaron la evaluación de su plan de negocio y están esperando el desembolso del capital.

Al igual que las 1.494 empresas que recibieron apoyo del Fondo Emprender entre agosto de 2018 a octubre de 2019 en Colombia, Tierra Paraíso ya tiene establecida la destinación de sus recursos: “aumentar nuestro inventario, porque queremos tener un crecimiento significativo y para eso no se necesitan únicamente uvas, sino otros elementos, otros equipos... también necesitamos tener un equipo especial para la producción de las cremas y terminar las adecuaciones”, planean los socios.

Actualmente están tramitando su registro Invima para llegar a otros departamentos y darse a conocer en nuevos es-

pacios. Esto es precisamente lo que busca el Capital social de la plataforma de emprendimiento: generar sinergias y crear oportunidades para que más emprendedores puedan probar sus ideas, generar aprendizajes que les permitan desarrollar sus negocios y escalar, encontrar aliados, socios, proveedores e incluso clientes; por eso Tierra Paraíso ha sido invitada a varios eventos que organiza la entidad “y aunque asistimos más para que nos conozcan, siempre terminamos haciendo buenas ventas”, asegura Edward.

Donde hay emprendedores, hay empresas que abren el camino e inspiran a seguirlos, eso es lo que ha hecho Tierra Paraíso: “Nunca pensamos que esta sociedad fuera a crecer tanto”, aseguran sus socios, porque en cuanto implementaron todos sus conocimientos empezaron a comprar más uva a los demás productores, aumentaron la producción, se abrieron a más variedad de vinos e innovaron con las cremas de licor. Hoy Tierra Paraíso tiene una planta de 600 metros cuadrados, maquinaria, una gran bodega, producen 15.000 litros de vino cada 4 meses y tienen 3 puntos de venta propios y clientes que les hacen pedidos constantemente. Pasaron de tener ventas por \$7.289.000 en su primer año a tener ventas el año pasado por más de 114 millones de pesos, ahora tienen una planta y ya se registraron en Cámara y Comercio.

Creyeron en ellos, aprovecharon las oportunidades y hoy son motor de desarrollo en Santa Elena, además, otros productores empezaron a organizarse, cada vez llegan más turistas y la gente empieza a conocer y apropiarse de la cultura del vino. Santa Elena está creciendo y estos socios sueñan con ponerla en el mapa empresarial del Valle: “No solo so-

mos agricultores, somos productores de vino, ya empezamos a ser reconocidos y soñamos promover una ruta turística del vino... Tierra Paraíso en algún momento puede ser un recorrido turístico, puede ser un restaurante, puede ser mucho más que solo una productora de vinos, así nos proyectamos en 10 años”.

Un sueño que tal vez no esté tan lejano gracias a emprendedores, que como ellos, están logrando que los colombia-

nos apostemos cada vez más por el vino como alternativa. Según un informe de Euromonitor International, entre 2011 y 2016 el mercado del vino en Colombia creció 46% teniendo en cuenta la comercialización de espumante, tinto, blanco y rosado. El documento también revela que los colombianos pasaron de consumir 16.8 millones de litros de vino al año en 2011, a 24.6 millones de litros anuales en 2016.





# Elizabeth López

## Cerveza artesanal con inspiración indígena

**Emprender puede parecer una tarea fácil, pero lo cierto es que sólo pocos logran materializar sus sueños y proyectos. De eso puede dar fe Elizabeth Fernanda López Menza, una joven indígena de Caldon, que, con apenas 24 años de edad, ha saboreado el dulce sabor del éxito, pero también ha probado el lado amargo del fracaso.**

Elizabeth se considera una emprendedora innata y aunque su primer intento lo hizo cuando tenía 14 años vendiendo ropa importada y relojes que llevaba de Cali a su pueblo, fue desde mucho antes que sintió

esa pasión que la ha llevado a emprender varios negocios, algunos propios y otros en sociedad con personas cercanas o de su familia. El gusto por el emprendimiento lo heredó de David Eduardo López, su padre, un hombre que además de dedicarse a la docencia era conocido por ser un buen negociante, “era de la comunidad campesina, yo tenía 11 años cuando murió de cáncer, pero desde que tenía 5 o 6 años me llevaba con él a hacer los negocios de café aquí en Caldon”, un municipio situado entre las montañas caucanas a 82 kilómetros de Popayán.

Al morir, su papá les dejó un modesto seguro y con ese dinero Elizabeth viajó a

“Hay que hacer las cosas. Muchos soñamos y nos quedamos en el sueño o muchos empezamos y no terminamos. Hemos tenido quiebres, pero eso no debe detenernos. Yo me mentalicé porque hay empresarios que han quebrado 10, 15 veces y son más exitosos que la vez anterior. El consejo que les doy a otros emprendedores es que hay que ser persistentes, trabajar y tener paciencia. Muchas veces queremos que las cosas se den enseguida... no hay que correr porque pueden salir mal”.

Bogotá en compañía de Jair, uno de sus hermanos, a comprar ropa importada que luego vendieron en Popayán. “Yo recuperé mi plata, él no porque se la gastó. Él impulsa, pero no administra bien. Entonces decidimos hacer nuestra propia ropa. Montamos una costurería y también nos fue bien un tiempo y por un mal negocio se perdieron las máquinas”, comparte la anécdota y asegura que esta vez ha tomado la rienda de su proyecto, se refiere a la Cervecería Artesanal la Llanada Beer S.A.S., que se dedica a la producción y transformación de maltas y frutos en cerveza artesanal.

Como buena ingeniera industrial, Elizabeth conoce el valor de crear nuevos productos y por eso buscó ponerle su sello a su cerveza, “como los primeros lotes del producto se empezaron a hacer de maíz con mora y esos maíces salieron de la finca de mi papá que se llama La Llanada, le pusimos ese nombre. Para la minga de 2017 sacamos La Minga Mora y la Minga Gulupa... Buscamos fortalecer a nuestras comunidades indígenas tratando de promover la siembra del trigo, la cebada y otros cultivos que se están perdiendo, esa

es nuestra innovación”, dice y agrega que en estos momentos cuentan con 6 tipos de cervezas.

“Tenemos 3 de edición especial que son para la comunidad y se sacan por temporada: Cañaño, que es una variedad de las plantas de cannabis pero sin efectos alucinógenos; una cerveza de coca y una cerveza de cañaño con mora, que se comercializa en el territorio indígena con un permiso especial del cabildo. Aparte producimos 3 más que son las que salen del resguardo: gulupa, mora y café, y ya están listos para la siguiente innovación: “tenemos proyectado ponerle más adelante La Tulpa, una palabra indígena. Cada selección va a tener una diferente. Los símbolos son del chumbe indígena, la planta de maíz”, asegura.

La idea de la cerveza surgió de Johan Jair, su hermano mayor y se fue desarrollando con el apoyo de Marcelino Menza Caso, quien se ha convertido en su socio y consejero. Para ese primer lote Elizabeth recuerda que cada uno aportó 400.000 pesos. “Mandamos a maquilar las 50 primeras cajas para unos carnavales que había, le mandamos a poner la etiqueta y





Además de innovar con nuevos sabores de cerveza, Elizabeth se enfoca en su siguiente meta: tener una planta de 7 mil litros dentro de 5 años.

nos fue súper mal, la cerveza no gustó, la gente la botaba y ahí perdimos”.

Luego de ese primer intento volvieron a ensayar en un pequeño equipo que les costó un poco más de dos millones de pesos, cuenta la empresaria mientras señala la maquinaria y reconoce que esas cervezas tampoco quedaron bien y se les dañaban. “Ahí fue cuando dijimos tenemos que capacitarnos!”, se trasladaron hasta el Valle a aprender a elaborar una bebida de mayor calidad “empezamos a mejorar y la gente decía: ‘¡qué rica cerveza!’, porque era algo diferente, tenía unas notas únicas de sabores”.

## Empresaria indígena

Elizabeth ha sido una mujer dinámica y decidida, por eso complementó su

“Ninguna idea es mala. No renuncien porque van a pasar miles de cosas malas, pero también miles de cosas buenas, esto es un ciclo normal, se baja y se sube. Hay que tener persistencia, trabajar y capacitarse para conseguir lo que uno busca, algunos tenemos ideas, pero no sabemos cómo desarrollarlas. Nosotros no sabíamos hacer cerveza y aprendimos”.

*Elizabeth López Menza y  
Marcelino Menza Caso.*

carrera con una Tecnología en Control de Calidad de Alimentos en el SENA. Fue en ese momento cuando decidió presentarse a Fondo Emprender, “ahí conocí a una persona crucial y con la cual me siento muy agradecida y es Wilmar, que para ese entonces era gestor y hoy es coordinador. Desde que le presenté proyecto me dijo: ‘tu emprendimiento sirve’ y hasta la fecha sigue pendiente de nosotros”.

Así logró convertirse en la primera mujer indígena de Caldonó que ha recibido

## ¿A quiénes beneficia el Fondo Emprender?

Este fondo de capital semilla beneficia a ciudadanos colombianos, mayores de edad que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

1. Aprendiz SENA que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación titulada (últimos 24 meses) y egresados de estos programas (título obtenido).
2. Estudiante que esté cursando los dos últimos semestres o tenga el 80% de los créditos académicos de un programa de educación superior de pregrado.
3. Estudiante que haya concluido materias de un programa de educación superior de pregrado durante los últimos dos años.
4. Técnico, tecnólogo, profesional universitario de pregrado, posgrado, maestría y/o doctorado de instituciones nacionales o extranjeras, que haya culminado y obtenido el título de un programa de educación superior.
5. Aprendiz del programa SENA Emprende Rural (SER), que certifique el cumplimiento de 200 horas del programa de formación o egresados de este programa.
6. Ciudadanos colombianos caracterizados como población vulnerable, que hayan completado por lo menos 90 horas de formación en cursos afines al área del proyecto.
7. Connacionales certificados por la Cancillería, como retornados con retorno productivo, que hayan completado por lo menos 90 horas de formación SENA en cursos afines al área del proyecto.

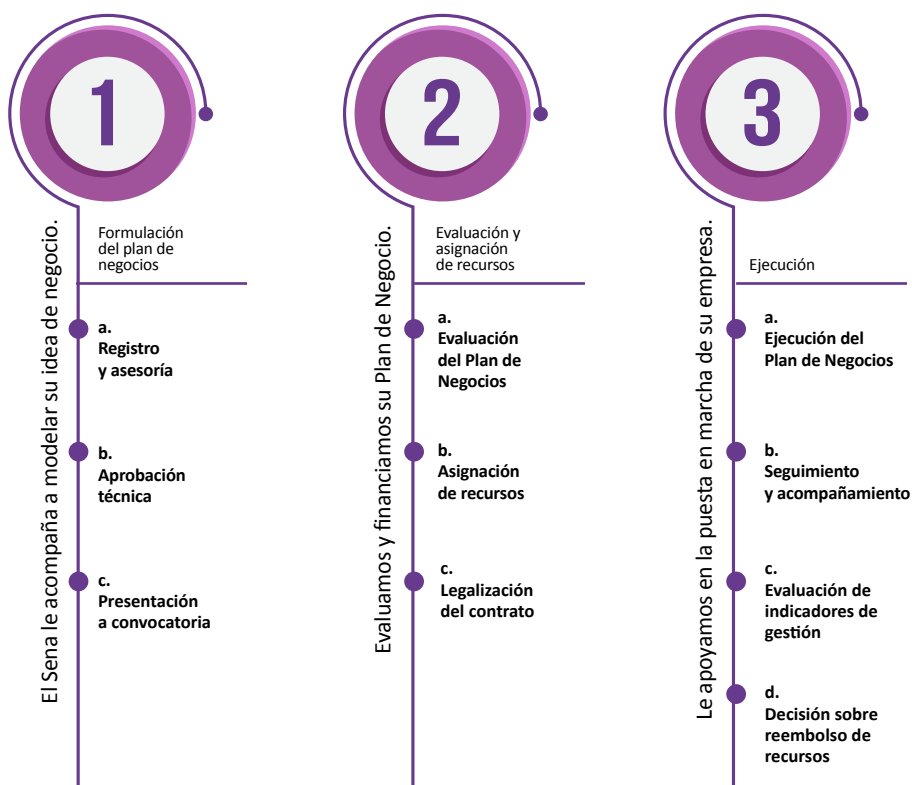
un proyecto del Fondo Emprender, “es una responsabilidad grande, junto con Marcelino promovemos mucho el emprendimiento. Tenemos otros proyectos con mujeres e indígenas, yo siempre les digo a ellos que nosotros somos indígenas y lamentablemente hemos sido tildados de perezosos y debemos cambiar ese pensamiento. Somos indígenas y también podemos ser empresarios”, dice con la misma convicción que impulsa a su familia para prolongar el legado que les dejó su papá: ser independientes.

Aunque para los Menza el trabajo en equipo es clave en todo emprendimiento, consideran que el papel de la familia es más importante: “nosotros venimos de una familia que ha sido negociante, desde mi abuelo, mi padre era negociante, ya todos en la familia sabíamos que si uno se caía, volvía a levantarse... mi madre no nos ha cuestionado un solo negocio. Nosotros hemos perdido mucha plata en otros negocios... 20 o 30 millones y a pesar de eso ella nunca me ha dicho ‘no, eso no va. Te va a ir mal’, por el contrario,



Para Elizabeth y Marcelino el éxito no solo depende de la persistencia, consideran fundamentales los aspectos técnicos y operativos del emprendimiento.

## Etapas de un Plan de Negocios en Fondo Emprender



siempre nos ha alentado y apoyado. Se ve la quiebra y vuelve y sube y es que así es la vida, siempre constante”.

Ese mismo apoyo fue el que recibió Elizabeth una vez más cuando decidió presentarse al Fondo Emprender, su esposo; su madre, Lía Paulina Menza Campo, quien es docente y pertenece a la comunidad indígena Nasa del resguardo de Pioyá y sus hermanos Johan Jair y Luis David López Menza, con quienes ha luchado hombro a hombro para salir adelante, la animaron hasta que superó cada etapa del proceso.

Son muchos los desafíos institucionales existentes en Colombia para mejorar el ambiente hacia el emprendimiento, “entre ellos, las condiciones para la formalización empresarial y laboral, las exigencias tributarias para la micro, pequeña y mediana empresa, las posibilidades en términos de acceso a fuentes de financiación, representan las más apremiantes”, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

Por eso, a lo largo del tiempo el Fondo Emprender se ha ido transformando pre-



Gracias al Fondo Emprender se generan y crean empresas cada año en todo el territorio nacional, en el caso específico de la Llanada Beer, esta contribución fue más allá al aportar al desarrollo social y económico de las comunidades indígenas.

cisamente para crear mayor valor para los emprendedores y optimizar los tiempos, recursos y resultados. Uno de estos procesos es la evaluación de proyectos que se optimizó con el componente de evaluación digital, así el presupuesto que antes se destinaba a la evaluación, ahora se invierte en la financiación de más proyectos.

El SENA además tiene alianzas nacionales e internacionales como una de

Cooperación Internacional con Mercy Corps que se firmó en el año 2019 como parte del proceso de internacionalización de la entidad. “Se trata de una alianza que va a beneficiar a seis municipios del departamento del Cauca porque el objetivo es aunar esfuerzos técnicos, humanos y económicos entre el Programa SENA Emprende Rural (SER), el Programa de Emprendimiento del SENA y el

Programa de Tierras y Desarrollo Rural de Mercy Corps para promover la cultura del emprendimiento rural”, expone Carlos Mario Estrada, director general de la entidad y asegura que esto le permitirá al SENA y al país la creación y el fortalecimiento de Unidades Productivas que generen ingresos a la población de El Tambo, Balboa, Sucre, Bolívar, Miranda y Cajibío, focalizados para la sustitución de cultivos ilícitos.

Como el apoyo del emprendimiento del SENA es una política de Estado, Germán Zarama, consejero delegado de FE-NALCO en el SENA retoma algunas ideas consignadas en el acta oficial del Consejo Directivo de febrero de 2017 donde consta la voluntad de este organismo rector y del director de la entidad, de abrir las po-

sibilidades de emprendimiento a “los territorios de consolidación que abarcan más de 180 municipios y no solamente los 26 en los que están las zonas veredales y los puntos transitorios de normalización”.

## Un cambio definitivo

“Son concretos y eso nos gustó, son cerca de 7 filtros y si usted no cumple con los requisitos, va saliendo. Son muy estrictos y no le hacen perder tiempo al emprendedor con ilusiones. Si algo le quedó mal, se lo dicen y queda fuera del proceso. Me parece una estrategia muy buena”, dice Elizabeth al recordar que se dedicó a sacar el plan de negocio adelante teniendo en cuenta los mercados, la



operación, la organización, las finanzas, el plan operativo y el impacto. Al final, convenció a los jurados con su idea materializada en un plan que marcaba las metas y el derrotero para alcanzarlas.

A los pueblos indígenas se les consideraba aptos sólo para la agricultura y otras actividades del campo, pero gracias a sus emprendimientos y a su lucha se han abierto escenarios para que puedan lograrlo sin abandonar su cultura y sus costumbres. Es así como el SENA ha

brindado atención a diversas poblaciones vulnerables asignando más de \$2.600 millones para la contratación de 130 intérpretes de lengua de señas a nivel nacional; se han implementado 8 programas de formación titulada y complementaria para la atención de población indígena, pueblos Rrom, personas con discapacidad y comunidades afro.

“Cuando hablamos del modelo 4K, estamos haciendo referencia a un modelo distintivo del SENA, pero, sobre todo, a

una apuesta importante por entender que el emprendimiento en el SENA es un emprendimiento con propósito, transformador y es una apuesta importante para el país, no solo desde una óptica económica, productiva, sino también socialmente incluyente. Aquí el emprendedor en el SENA tiene muchas más respuestas que inquietudes u obstáculos. Lo que tiene es un camino que viabiliza sus sueños y una posibilidad de transformar a Colombia”, afirma el coordinador Nacional de Emprendimiento de la entidad, Carlos Gamba.

Para Elizabeth, además, ha sido la posibilidad de transformar a su comunidad a partir del negocio, “estamos fortaleciendo la resiembra de cultivos de semillas propias, porque casi todas son transgénicas. El kilo que vende un pequeño productor pasa de costar \$500.000 a \$400.000 pesos, además incentivamos la siembra de la cebada y el trigo, porque se están perdiendo”, dice Marcelino.

Para estos emprendedores, este es un cambio total a nivel productivo, comercial y de infraestructura y Elizabeth asegura que sin el SENA, “creo que seguiríamos produciendo en esa maquinita, sin cumplir con la norma de buenas prácticas, porque lo que estaba adecuado era este pedazo de aquí para allá”, explica y señala la parte de la casa donde antes trituraban el grano en un molino viejo. En ese espacio de 12 metros no era mucho lo que podían hacer, pero ahora en su bodega de 18 X 7 metros pasaron a producir 300 litros en lugar de 30 y sus ventas han crecido exponencialmente. “Al principio vendíamos 2 cajas, lo que nos representaba entre 400.000 y 500.000 pesos y hoy vendemos 5 millones, estamos por legalizar 3 cervezas y tenemos tres más

para producir con permiso especial de la autoridad ancestral”. Además, tienen un laboratorio, espacio para cada parte del proceso y el Invima ya le dio el visto bueno a la planta.

Ahora que comprobaron que sí es posible, van por más. Están organizando su empresa de manera que puedan obtener los registros que exigen en la industria para poder producir en mayores cantidades, porque su producción la venden en tres bares “y hace poco un bar de Bogotá nos pidió la producción que normalmente sacamos en un mes; entonces no hemos tocado con fuerza el mercado, porque aún no tenemos ciertos registros y toca controlar la capacidad de producción. La cervecería ancestral tiene mucha proyección ahora. El costo de la botella de nosotros no cuesta lo mismo que una botella industrial, cuesta 3 y hasta 4 veces más, por eso esta cerveza busca un mercado selecto. Estamos intentando venderla en lugares exclusivos”.

Tienen claro su nicho de mercado y saben exactamente hasta dónde quieren llegar, “seguir en mercados selectos y tener una planta más grande sin invadir el mercado nacional”. Al proyectarlo de esta manera, los jóvenes buscan no sólo posicionar su producto, sino también darle un valor y fortalecer su cultura indígena, “inicialmente fue muy difícil conseguir el grano, pues las comunidades indígenas ya casi no lo cultivan. Encontramos una comunidad indígena en Guambia (Silvia) que sigue cultivando trigo” y a ellos les compran la materia prima. Así, de la cerveza artesanal generan recursos para todos, desarrollo para la región y un producto que cada vez conquista a más colombianos.





# Kettis Cáceres

## Un negocio dulce

**Apiarios de la Sabana nació de la persistencia de Kettis Cáceres y el apoyo de su esposo. Lo que empezó como un hobby, pronto se convertiría en su gran pasión y en ejemplo para otros productores de la región que han empezado a seguirles los pasos.**

Kettis Cáceres Pestaña y su esposo sabían que en algún momento se convertirían en empresarios y que debería ser en el sector apícola, algo que durante muchos años vieron como un hobby y que en el 2012 visualizaron como negocio.

El amor a la apicultura en esta familia había nacido mucho antes, más o menos

en los años 70 cuando el misionero canadiense Donald Whiteside llegó a tierras sucreñas y quedó sorprendido y enamorado con todo el recurso natural que había allí. Mientras evangelizaba, enseñaba a las comunidades sobre la apicultura y empezó a donar las especies y materiales y creó una primera empresa que se llamó Sinceabejas. Casi al tiempo con el misionero, también llegó a la región la suegra de Kettis desde Marmató (Caldas), quien impulsó el negocio familiar, que después de varios altibajos logró constituirse como Apiarios de la Sabana, una empresa de alimentos dedicada a la actividad apícola, donde hoy se extrae y se comercia-

“

*“A los emprendedores les digo de corazón que piensen en grande, por muy pequeño que crean que es su mercado, siempre busquen fortalecerlo, y dejen todo en manos de Dios. Sean honrados, honestos y valoren el equipo de trabajo que tienen. Hónrenlo de diferentes maneras porque ellos van a ser nuestra columna y nuestro apoyo para lograr los objetivos que queremos como empresa”.*

”

lizan diversos productos relacionados con el mercado de las abejas.

Con dudas, cuestionamientos sobre si era el camino correcto, compartiendo el mismo proceso con otros empresarios y dependiendo solo de lo que la empresa produjera, Kettis y su esposo trabajaron duro para sostenerse y salir a flote, hacer reinversión y no darse por vencidos, la historia de Apiarios de la Sabana empezó con una decisión de familia.

Uno de los dos debía renunciar a su trabajo para dedicarse a sacar el emprendimiento adelante, “y decidimos que fuera yo, además que en ese momento había una característica del Fondo Emprender y era el requisito de que la persona que debía presentar el proyecto, debía haber terminado su pregrado o sus estudios en un tiempo no superior a 5 años, ese fue otro de los motivos por los cuales decidimos que fuera yo”, dice Kettis y recuerda que en ese momento estaban convencidos de que el proceso iba a ser rápido.

Cáceres Pestaña intentó mantenerse como emprendedora, finalizó diciembre de 2012 y en febrero de 2013 esta sucreña acostumbrada a trabajar desde los 14 años sintió que el proceso era muy largo y las cosas iban muy lento, se dio por vencida y volvió a emplearse, esta vez como jefe de gestión humana, ganando menos

de lo que ganaba antes, con mayores responsabilidades y más personal a cargo. Sin embargo, su sueño de ser empresaria pudo más y se retiró de la empresa para intentarlo por segunda vez en una línea de negocios nueva: “El proyecto no salió inicialmente y quizá en nuestro interior no queríamos que saliera... entonces pensamos: todo lo que vamos a trabajar ahora es el tema de apicultura, porque eso es lo que nosotros sabemos”.

**“Una cosa es ser emprendedor y otra muy diferente es ser emprendedor apoyado por el SENA”**

Kettis y su esposo manejaban la producción de manera artesanal y la miel que sacaban de sus 30 colmenas la vendían al por mayor a final de año. Cuando decidieron comercializarla se dieron cuenta que necesitaban envases, etiquetas, cadenas de distribución y esa fue la motivación para acercarse al SENA.

Su llegada y permanencia en la entidad fue producto de varias decisiones: “uno, haber dejado en su momento un empleo para decidir ser empresario. Dos, haber

sido empresarios apoyados por el SENA, eso es un componente diferenciador importantísimo porque llegar y hacerte esta evaluación como empresario y mostrarte tus falencias, entonces eso nos va formando”, explica Kettis cuya tercera decisión está relacionada con seguir en contacto con la entidad.

“Cuando llegué a la oficina del Fondo Emprender estaba muy triste y desanimada, era la única esperanza para hacer empresa porque tenía treinta y tantos años. Yo sentía que tenía que afanarme porque después de los 30 o 35 años ya uno está muerto laboralmente. Llegué muy ansiosa, conté mi proyecto y de ahí en adelante, lo único que he recibido por parte del SENA ha sido apoyo, acompañamiento y asesoría. En el año 2014 le apuntamos a una convocatoria que fue en octubre y para diciembre de 2015 salimos favorecidos. El 18 de enero de 2016 constituimos nuestra empresa y en abril arrancamos interventoría”, Kettis estaba convencida de que esta vez iban a ser empresarios y a convertir su hobby y sus colmenas en un negocio rentable, al fin y al cabo, era lo que sabían hacer y conocían desde su infancia.

El proceso, que empezó con la formulación del proyecto, fue superando cada etapa y los objetivos se fueron materializando. “Nos enseñaron a ser organizados, a ser responsables, a cumplir metas en el corto plazo porque a veces la teoría le dice a uno que las empresas van a dar pérdidas en el primer y segundo año, acá no. Acá nosotros tenemos que gestionar, hacer y buscar para que nuestra empresa realmente cumpla esos objetivos de venta que establecimos dentro del proyecto y esto nos obliga a ser eficaces y eficientes”, asegura la pareja, que aprovechó la cobertura del SENA en Sucre a través de

su Centro de Desarrollo Empresarial y el soporte y apoyo de su gestora, Luzby Salazar quién los ha guiado a través del proceso con el modelo 4K.

El Modelo de Emprendimiento 4K se integra por 4 capitales, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA, precisamente la apuesta de la entidad está concentrada en el Modelo 4K con acciones encaminadas hacia el aprendizaje del emprendimiento de los colombianos. Ese modelo es una apuesta por el emprendimiento con propósito en Colombia y logra desarrollar capacidades, disponer recursos y construir comunidades a partir de las interconexiones entre los emprendedores y el ecosistema de emprendimiento territorial y nacional.

El sueño de esta familia se empezó a consolidar junto al Fondo Emprender, la clave fue la estructuración de su plan de negocio, que les permitió proyectarse y se convirtió en la primera herramienta para buscar financiación, ya que no contaban con el capital financiero para iniciar o potenciar su empresa. Fuentes explica que en casos como este, es clave el Capital semilla, “que consiste en los recursos económicos que otorga el Fondo Emprender para apalancar financiera y técnicamente las iniciativas empresariales de los emprendedores”. Este fondo, operado por el SENA va mucho más allá de la formulación del plan de negocios motivando el emprendimiento y empresarismo y al mismo tiempo acompañando en su puesta en marcha a la nueva empresa.

Gracias a su responsabilidad en el cumplimiento y al compromiso, Apiarios de la Sabana estaba lista para arrancar y luego de recibir la asesoría para el for-



En el año 2017 se creó AgroSENA, una estrategia que fortaleció los procesos de formación profesional en la ruralidad colombiana a través de actividades de extensión agropecuaria para mejorar las condiciones técnicas y productivas de los programas y proyectos institucionales para las comunidades.



En el 2019 la empresa comercializó 35 toneladas de miel de abejas y alcanzó ventas por cerca de \$250 millones de pesos.

talecimiento empresarial, superó las dos mediciones del SENA: la evaluación de la satisfacción y la de impacto económico. Así culminaron cada etapa hasta recibir los recursos del Capital semilla.

“No solo nos dieron casi 100 millones de pesos para que arrancáramos, sino también, todo un acompañamiento”, recuerda la emprendedora. Con ese recurso económico instalaron 200 colmenas en la zona de los Montes de María en Sucre, comenzaron con miel de abejas y al poco tiempo ya producían y vendían cera.

Una colmena puede tener aproximadamente entre 50.000 y 70.000 abejas y producir entre 35 y 40 kilos de miel cada año. Según Fedeebejas, por ser Colombia un país tropical puede cultivar estos insectos en cualquier lugar y altitud, desde el nivel del mar hasta más de 3.000 metros de altura. Antioquia y Córdoba encabezan la lista de los principales departamentos productores de miel, seguidos de Huila, Bolívar y Sucre.

### **“Todo esto nace desde ese incentivo económico que recibimos y del apoyo que nos ha dado el SENA”**

Al igual que Kettis, quien se presentó a través de convocatorias públicas para acceder a un recurso de apalancamiento financiero condonable, muchos otros emprendedores buscan obtener recursos de capital de trabajo, contar con el acompañamiento técnico, financiero, jurídico, comercial y operativo durante 12 o 18 meses y poner en marcha su iniciativa empresarial. Allí es donde “el Fondo Emprender SENA ofrece una solución efectiva y brinda una respuesta a la que puede ser una de las mayores necesidades del emprendedor: el capital inicial para emprender”, explica Fuentes, quien agrega que este capital puede ser no reembolsable si el grupo de emprendedores cumple los indicadores pactados en el plan de negocio.

“Si tenemos que hacer el desarrollo de una formulación nos ayuda un profesional que sepa del tema, ahí está el SENA; que tenemos que formar a nuestros empleados en tal área, ahí está el SENA. También

pasa que cuando llegamos a un evento, a una actividad, a un cliente y decimos que mi empresa fue beneficiada por el Fondo Emprender del SENA, la imagen que te da es otra. Saben que es un producto de calidad, un producto que tiene un respaldo, una infraestructura y personal capacitado. Todo esto ha sido una bendición”, asegura la empresaria convencida de que tomó la mejor decisión al regresar al mundo del emprendimiento.

Apiarios de la Sabana no tenía nombre, imagen, ni etiquetas, como lo explica Kettis, “solo una tradición entre los apicultores que nos conocían ya que éramos apicultores pero no éramos empresarios; cuando nos salió el Fondo Emprender del SENA, ya la visión fue completamente diferente: nos convertimos en una empresa, la segunda empresa de nuestro departamento en ese momento”.

Su organización y seguir cada parte del proceso hizo que antes de tener las nuevas colmenas ya estuvieran recibiendo solicitudes de producto, entonces resultaron siendo el puente con otros apicultores de la región para vender al por mayor y pronto encontraron una gran oportunidad en las ventas al detal: “también notamos que había todo un océano azul en el sector al detal, porque en los pequeños mini súper que había aquí en nuestra ciudad, no había mieles de abejas en las góndolas, a pesar de ser un departamento apicultor, entonces empezamos a entrar el producto a los mini súper y con la imagen que tenía y tiene el producto, empezó a gustar mucho, a rotar mucho el producto, y así fue que nosotros el primer año estábamos moviendo casi 20 toneladas de miel de acopio, más ahora, las 10 toneladas de nuestra producción”.



La empresa ha estado presente en más de 5 ferias a nivel nacional y ha enfocado sus esfuerzos en apostarle al mercado internacional a través de Colciencias, la Universidad de Sucre, Procolombia y Sennova.

El Capital semilla les permitió no solo desarrollar su imagen, también cambió el área de apicultura, “nosotros nos hicimos a equipos, a imagen corporativa que nos ha llevado hasta donde estamos ahora mismo. Sí se podía realmente ser empresario con apoyo del SENA y la demostración es que después que nosotros pasamos el proyecto, nos han salido como unos 4 o 5 apicultores más que vieron que sí era posible y se presentaron, se formalizaron y también crearon su empresa. Para nosotros es muy satisfactorio ver que fuimos como un ejemplo y que después de nosotros se han formado también otras empresas”, explica la empresaria.

El Capital semilla, destinado como en este caso a proyectos empresariales

que aún no hubieran sido formalmente constituidos o a empresas recién formadas, multiplicó las 30 colmenas de Apiarios de la Sabana en 200, Kettis aprendió además que el dinero que iban ganando se debía reinvertir para seguir creciendo. Al tercer año incrementaron las ventas al por mayor, en el 2019 comercializaron alrededor de 35 toneladas de miel de abejas y vendieron cerca de \$250 millones de pesos.

Cuatro años después de haber iniciado con el Fondo Emprender Apiarios de la Sabana está innovando y además de la miel y la cera, venden infusiones naturales “conservando la naturaleza del producto que es como miel hot, que es una miel con ají picante que se siembra también en esta zona de los Montes de María.



También tenemos miel con limón, conservando todo el tema natural con la miel, o sea, no se le hace un mayor proceso, sino que sencillamente se infundiona y se deja el producto decantando un tiempo para que tome el sabor, y miel con propóleo, que es un antibiótico natural que producen las colmenas. Y tenemos una línea muy bonita porque hemos tratado de manejar también el tema de packing, de la presentación”, y cuenta Kettis que, además, producen mermeladas de mango y frutos endulzadas con miel de abejas, están desarrollando mermeladas con marañón y tienen el proyecto de sacar vinagre de miel.

Actualmente tienen activos por más de \$180 millones, generan 7 empleos directos y alrededor de 15 empleos indirectos. Su siguiente objetivo es fortalecer la investigación y la formulación de productos para tener las certificaciones y llegar al mercado internacional, para ello ya iniciaron su proceso con Procolombia. Ya dieron el primer paso en la consecución de recur-

sos adicionales que se van a ejecutar con el SENA a través de la línea de fomento y el desarrollo tecnológico que hace parte de SENNOVA (Sistema de investigación aplicada, desarrollo tecnológico e innovación del SENA), ejecutada a través de MinCiencias (antes Colciencias), con otros actores institucionales de Sucre.

“El SENA cocrea de la mano de los emprendedores colombianos experiencias que permitan visibilizar nuevos referentes para el liderazgo y la consolidación del tejido empresarial colombiano”, dice Fuentes y agrega que por eso en 2019 y por primera vez en el país se entregaron los Premios Emprender SENA, “para resaltar a aquellos emprendedores que durante su proceso han tenido logros empresariales destacables pero que, a su vez y gracias a su compromiso social, transforman y construyen país”.

Se definieron cuatro categorías relacionadas con el emprendimiento rural, el desarrollo sostenible, la cuarta revolución industrial y la Economía Naranja para

resaltar ocho ganadores, cuatro mujeres y cuatro hombres, y posicionar en la sociedad colombiana nuevos referentes empresariales. “Y como si fuera poco, la categoría al Emprendedor y Emprendedora de Oro destacó la trayectoria de empresarios reconocidos que también en algún momento comenzaron como emprendedores y que continúan consolidando sus sueños empresariales gracias a su espíritu emprendedor”, detalla Fuentes.

Apiarios de la Sabana ganó el primer puesto en los premios SENA Emprender 2019 como empresa de negocios verdes liderada por una mujer, y además recibió

un reconocimiento de la Unión Europea, de la CAR de Sucre y la Ventanilla de Negocios Verdes. “Hemos ganado también otros premios de innovación, de desarrollo de productos, ocupando el primer puesto, y todo esto nace desde ese incentivo económico que recibimos y del apoyo técnico y humano que nos ha dado el SENA”, asegura Cáceres Pestaña y sigue comprometida para impulsar a otros apicultores y garantizar que haya muchas más zonas con mayor diversidad de floración de vegetación, de conservación del medio ambiente y de agricultura más limpia en los Montes de María.

Apiarios de la sabana ganó el primer puesto en los premios SENA Emprender 2019 como empresa de negocios verdes liderada por una mujer. También ha sido reconocido por varias entidades y ha ganado otros premios de innovación y desarrollo de productos.







# Francia Inés Hermida

## Danza para una isla

**A Francia cada acto de amor la ha llevado a cumplir sus ilusiones: la crianza de sus padres, el consejo de su madre, el apoyo incondicional de su esposo y la esperanza de ver en su hijo la continuidad de su sueño: una academia de danza que rescate la cultura de los isleños.**

Francia Inés Hermida Rojas tuvo que vencer todos sus miedos para atreverse a ser feliz. Ella sabía que las finanzas y las relaciones internacionales no eran

lo suyo, dice con la certeza de que en su interior esa pasión le reclamaba otro camino más libre donde su creatividad no conociera límites.

El punto de equilibrio entre lo que la apasionaba y lo que realmente le podía dar estabilidad económica lo encontró en el Diseño Gráfico, así que cambió de carrera, sin embargo, su sueño apenas comenzaba.

Sus primeros recuerdos se remontan a cuando tenía dos años y pasaba los días pintando y nadando con su papá, zambu-

“

“Escuchen mucho, lean, estén abiertos porque a veces cuando somos emprendedores nos cerramos a lo que creemos nosotros, lo que tenemos en mente y que no hay otro camino. A veces nos demoramos más por ser tercos. Cuando llegan temas como este de acompañamiento como Fondo Emprender y otros, nos toca tener la mente abierta para aceptar otras posibilidades, para cambiar el plan si es necesario, en el momento menos indicado porque hay que hacer cambios y para eso hay que tener la mente abierta. Segundo, ser persistentes, no decaer aun cuando sintamos que ya no podemos más, hay que darnos un momento de tregua, pero continuar”.

”

lléndose en ese mar de siete colores de San Andrés que siempre le ha servido de inspiración. A través de sus padres aprendió a amar los sonidos, olores y la historia de su isla.

Cuando terminó el colegio no sabía qué estudiar, tenía una fuerte inclinación por las artes, pero estaba convencida de

que “no podía vivir de eso”, entonces optó por estudiar finanzas y relaciones internacionales, “muy juiciosa lo intenté, pero después decidí que quería hacer algo que me apasionara realmente, y así de la nada apareció diseño gráfico. Yo veía a la gente que pintaba y que vivía de eso y hacía tremendos trabajos y yo no

La Akademia recibió recursos desde octubre de 2016 con el Fondo Emprender para mejorar el vestuario, publicitar los espectáculos y realizar mejoras locativas.



podía creer que era posible que de eso se viviera”, sin embargo, empezó la carrera.

Alternaba sus clases con la danza, la apasionaban las puestas en escena, los espectáculos, el colorido, las luces, la música... Realmente tenía talento para el arte y esto se reflejaba no solo en los diseños que creaba, sino en sus avances como bailarina, que pronto la llevaron a formar parte de grupos de danza profesionales. Al terminar su carrera trabajó en varios lugares y siempre terminaba en el mismo punto: la danza.

Incluso, su tesis de grado fue un libro de cuentos y leyendas sobre San Andrés, “creé un guion, ese guion me sirvió para

hacer la historia de San Andrés más allá de la Luna Verde, esa historia es a través de la danza, es un guion que a través de la danza cuenta la historia de San Andrés”, y explica cómo los compases se van entrelazando para contar una historia de mestizaje en la que los ritmos de las Antillas dan paso al calipso, a la soca, al reggae... “contando desde la emancipación, el tema africano y muchas otras situaciones que se vieron en un largo hilo de tiempo”. En ese entonces trabajaba en hotelería, mientras terminaba su carrera y luego empezó a trabajar en una Caja de Compensación, donde nuevamente lo que hacía, se relacionaba con la danza.

La meta es que el show de Akademia traspase fronteras, se presente en otros países y tenga sedes en otras ciudades de Colombia.



Cada vez que contaba con tiempo libre participaba en cursos, daba clases y junto a su esposo, también artista, montaron varios espectáculos. En el año 2010 decidió formar una empresa como persona natural y “empezamos en ese proceso a creernos este cuento, a creer que de esto podíamos vivir”. Sin saberlo, estaba sentando las bases de la Akademia, un centro artístico que se dedica a la enseñanza, producción y comercialización de espectáculos de danza en los que se resalta la cultura del archipiélago. Con esos guiones, la puesta en escena de Francia y el talento de su esposo, montaron un show con 20 bailarines en escena que mostró a los isleños un espectáculo innovador y diferente a todo lo que se había visto.

“Lo más difícil es reinventarse. Estar constantemente evaluando el proceso, el mío como gerente, el de las personas que están a mi lado, el de los espectáculos que ofrecemos porque a veces llega un punto de confort donde sientes que todo está muy bien, pero realmente en ese momento es donde tenemos que mirarnos con otros ojos y reinventarnos porque tenemos que estar ofreciendo cosas nuevas... Y cuando nos sentimos muy cómodos y muy tranquilos es un inconveniente, porque quiere decir que no estamos creando, no estamos evolucionando”.



Francia sueña con crear su propio centro temático en donde ofrezca espectáculos y se puedan desarrollar actividades culturales.

## ¡Qué empiece el baile!

Para salir adelante con lo que ella llama su loca idea, superó varios obstáculos, entre ellos, la falta de fe y confianza en sí misma. Encontró la fuerza en sus padres, su hijo y su esposo, que actualmente es el director operativo de la Akdemia, “es casi que el hombre show aquí”, dice Francia y cuenta que la acogida que tenía su show era lo que le faltaba para decidirse a dar el paso definitivo: “salí de mi trabajo, de toda esa estabilidad económica que tenía y empecé a tener un espacio pequeño donde hacía trabajos de diseño gráfico y daba clases de bailes, es decir, hacía las dos cosas”.

Al mismo tiempo con las obras, iban acumulando cada vez más vestidos y como consecuencia natural, llegó la idea de alquilarlos, así nació otra línea de negocio y un nuevo servicio que ahora se sumaba a los montajes musicales, las clases y el diseño. “Y la gente me empezó a llamar para hacer cosas en eventos, fiestas infantiles, matrimonios, en todo tipo de actividades sociales y públicas, entonces empezamos a hacer eventos también”. Atrás habían quedado los días en que esta bailarina daba clases en un salón parroquial, con tanta entrega y pasión, que la danza la cambió por completo: “hizo que yo fuera un poquito más extrovertida, que me comunicara un poquito mejor, hizo algunos cambios interesantes y pensé que, así como eso sucedió en mi vida, era importante que les sucediera a otros”.

En la búsqueda de opciones para materializar su sueño, llegó a Fondo Emprender. Aún recuerda su primera presentación y la respuesta que le dio el jurado: “eso no sirve, eso no está bien” y cuando salió de la presentación y caminaba por la calle sintiéndose derrotada, su esposo le

envió al celular una foto de los niños que a esa hora tomaban clases. Esa imagen la llenó de fuerza porque la Akdemia ya existía, daba frutos y era un hecho.

Francia evaluó lo que le había sucedido, corrigió los errores que cometió en el primer intento y tiempo después logró conectarse con unos nuevos jurados para transmitirles ese amor por la cultura local y demostrarles que se puede hacer de la pasión algo productivo y al mismo tiempo generar desarrollo socioeconómico y cultural, incluso desarrollo regional. “Por eso hay aliados claves en todo el país, ya que las condiciones económicas, sociales y geográficas de Colombia hacen que emprender se vuelva un reto y al mismo tiempo la puerta para grandes oportunidades de desarrollo, el SENA lo tiene claro y por eso se ha enfocado en dos ejes estratégicos: Los proyectos innovadores y de fomento a la Economía Naranja, que reúnen las dos características económicas de competitividad y cultura”, explica Germán Zarama, consejero delegado de FENALCO en el SENA.

## La danza no se detiene

Francia recordaba la frase de su mamá: “esto hay que hacerlo” y como si fuera un homenaje para ella -que había muerto meses atrás- fortaleció su idea y se presentó de nuevo ante el jurado convencida de que esa vez los iba a vencer. “Pasamos al Fondo en octubre del 2016, en marzo del 2017 tuvimos los recursos y trabajamos todo ese año hasta marzo del 2018 cuando hicimos cinco puestas en escenas maravillosas, que nos quedaron muy bien”.

El Capital semilla maneja un alto nivel de riesgo dada la incertidumbre propia

de la etapa embrionaria en que se encuentran los proyectos, por ello el SENA hace un acompañamiento a la puesta en marcha del plan de negocio, realiza el control y evaluación de la inversión y, si se cumplen las metas e indicadores, se llega a la decisión de condonación de la deuda.

“Como ninguna otra entidad, el SENA logra poner al servicio de todos los colombianos un encadenamiento para el emprendimiento acorde con las necesidades y particularidades de los emprendedores, de los territorios y de las apuestas productivas y económicas de las regiones del país”, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

Para Francia recibir el Capital semilla significó un gran cambio, pero además comprender cómo utilizar los recursos y las diversas fuentes de capital le permitió pasar de un salón a un lugar con las adecuaciones que necesitaban y modernizar el show: “se invirtieron aproximadamente 40 millones de pesos en vestuario, que es un vestuario fantasía muy especial que es para el show de San Andrés. También hicimos todo el tema publicitario, avisos, pendones, redes sociales, se creó la página web... varias cosas, se pagaba nomina, el tema de los espectáculos... los cinco espectáculos finales fueron alrededor de 25 millones de pesos. Teníamos el salón, el baño y la oficina, ahora tenemos un área social que la utilizamos para que cuando los papás traigan a los niños puedan estar ahí un rato, al fondo queda el salón de vestuario, tenemos un pequeño espacio de lavandería. Con el Fondo pudimos hacer muchas de estas cosas, aunque mucho otro dinero tuvimos que cogerlo de los ahorros”.



Carlos Mario Estrada, director general del SENA, explica que Fondo Emprender cuenta dentro de sus fuentes de financiación con los recursos asignados por la monetización total o parcial de la cuota de aprendizaje, establecida en el Artículo 34 de la Ley 789 de 2002. Este presupuesto se destina en un 80% por vía legal para financiar las iniciativas empresariales que se presentan a este programa.

“Otros de los recursos pueden provenir de aportes del Presupuesto Nacional, de organismos de cooperación nacional e internacional, de la banca multilateral, de organismos internacionales con destinación específica para el Fondo. Realmente, la única fuente de financiación que ha sido periódica y permanente en los últimos años ha sido por concepto de monetización (empresarios) y los rendimientos financieros”, detalla Estrada.

Cualquier entidad pública o privada puede convertirse en aliada aportando recursos al Fondo Emprender para cofi-

nanciar convocatorias dirigidas ya sea a la población de su interés o a una región específica. “Bajo la metodología, formato y proceso establecido para este fondo, los aportantes se acogen al acuerdo contractual y financiero establecido para la operación y se formaliza la alianza”, puntualiza el director.

El propósito del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación, a través del desarrollo de nuevas empresas productivas. En 2018, se alcanzó la mayor cantidad de recursos disponibles del Fondo en toda la historia del Programa, según la ficha Bpin, ese año se destinaron \$130.910 millones para el Fondo.

Al final, más de \$110.415 millones de recursos fueron asignados, inversión que permitió la generación de 5.714 empleos potenciales y la creación de 1.034 planes de negocios, entre ellos iniciativas empre-

sariales que representaron un impacto en el desarrollo del campo cultural, la misma línea de la Akademia.

“Hacemos espectáculos infantiles de una hora, con puestas en escenas de diferentes sketches y con eso podemos llegar al público infantil que vive en la isla a través de fiestas infantiles y eventos sociales o también eventos grandes patrocinados por la gobernación. Damos clases de baile, en estos momentos tenemos más de 20 personas en las clases. Siento que es muy agradable para ellos, no quieren faltar a las clases, creo que vamos a necesitar otro salón”, dice Francia cada vez más segura del éxito de la Akademia que había programado ventas por \$123.810.000 y alcanzó \$174.471.000 gracias al aumento de minishows, eventos, clases de baile y animaciones que sumaron más de 300 actividades el año pasado.

El dinero recibido fue definitivo para consolidar la Akademia y todo el proceso

ha sido muy valioso, Francia reconoce que “administrativamente no éramos los más efectivos. Hoy tenemos más conciencia del dinero que entra, del que sale, de lo que podemos invertir, de lo que toca esperar”.

Ese amor por los suyos y por su tierra la ha inspirado a seguir avanzando, ahora también trabaja con generaciones más jóvenes para que no se pierda la cultura y ese legado, que sigue pasando de generación en generación. El primero de ellos es su hijo, que desde que estaba pequeño la acompañaba durante las clases y que ya empezó a hacer sus primeros pinitos en la danza.

Cada vez que venció un temor, cada vez que luchó contra la adversidad y que se propuso nuevas metas, Francia fue construyendo su Akademia. Hoy sabe que hasta los tiempos de duda y tristeza traen oportunidades que permiten fijar bases sólidas para levantar los sueños.

---

La cultura de una nación reside en los corazones y alma de su gente. - Mahatma Gandhi.



4.  
CAPITAL  
**SOCIAL**



## Turismo rural a un click

***Don Douglas reconoce que su “analfabetismo digital” le ha dificultado realizar algunas cosas, por eso sorprende que a los 78 años haya podido sacar adelante un emprendimiento digital que pone el campo al alcance de todos.***

Lo primero que hizo Douglas Jairo Velásquez Rodríguez cuando tomó la decisión de irse a vivir a su finca en Villa de Leyva hace casi 50 años, fue aprender un oficio relacionado con el campo. Se decidió por el manejo, procesamiento crianza y beneficio de porcinos y estudió en el

SENA de Mosquera por seis meses mientras Javier, su único hijo que aún estaba en bachillerato, hizo un curso de quesos.

Durante algún tiempo se dedicó a los cerdos hasta que la demanda de turismo a nivel nacional e internacional en Boyacá se hizo evidente y decidió realizar un curso de Certificación en Competencias Laborales de normas de Guianza, otro de Gestión de Turismo Recreativo y Cultural para empresas en el departamento y participó en la convocatoria del proyecto Pademer, del Ministerio de Agricultura, que apoyaba de manera integral a la microempresa rural.

Con el tiempo su hijo se fue a estudiar arquitectura a la Universidad Nacional y Douglas empezó a recibir huéspedes en su finca San Javier, que había convertido en posada; pero cuando llegaban los turistas a pagarle con tarjetas crédito o débito, perdía los clientes al no poder recibir esos pagos y se llenaba de frustración, un sentimiento compartido con al menos 60 propietarios de alojamientos rurales en el Alto Ricaurte, formado por Villa de Leyva, Gachantivá, Ráquira, Sáchica, Santa Sofía, Sutamarchán y Tinjacá.

“Ante la falta de difusión de sus establecimientos y la dificultad de ellos para recibir pago con tarjetas, se me ocurrió que tenía que hacer algo para promover el turismo rural y recibir pagos en línea”, cuenta Douglas, quien en ese momento

tenía 74 años. Pudo más su vocación por ayudar a otros y ese espíritu incansable que lo motiva a hacer cosas nuevas cada día, que la tentación de quedarse de brazos cruzados sin intentar una solución.

Así nació Vivamos el Campo, una agencia de viajes y turismo online, que se convirtió en la primera plataforma web en promover y ofrecer servicios de Turismo Rural en Colombia. Y fue concebida por un hombre de 78 años que no sabía nada de tecnología, pero sí de tenacidad.

### Tecnología que nos acerca el campo

Douglas se define como un hombre inquieto al que le gusta innovar, por eso no

---

Vivamos el Campo planea tener 2.000 alojamientos en plataforma y un alcance internacional que permita dinamizar la economía del sector.



“

*Hemos aprendido una cosa bastante importante, diría que básica: aprendimos a hacer empresa y las responsabilidades que ello conlleva. Todo emprendimiento tiene etapas y hay que superarlas, hay que caminar cuesta arriba, despacio, pero sin desfallecer. Detenerse es retroceder.*”

lo pensó dos veces cuando le propusieron en el año 2015 presentarse a Apps.co un programa del Ministerio TIC que promueve y potencia la generación creación y consolidación de negocios a partir del uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, con énfasis en el desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos. Su idea fue declarada proyecto inspiracional y durante cuatro meses él y su equipo recibieron capacitación en la Universidad de Bucaramanga. Para hacerlo

tuvo que convencer al jurado, algo sencillo para él: “Les mostré el problema y luego les expliqué cómo lo iba a resolver”, dice y se ríe cuando recuerda que ni siquiera sabía qué era un desarrollador.

Después de que salió de Apps.co Douglas realizó un curso de Turismo rural para presentarse al Fondo Emprender y llegó, no solo con una idea muy decantada, sino además con un emprendimiento a punto de despegar. “Antes de empezar con el SENA teníamos un norte, aunque

Cada vez más personas quieren conocer e involucrarse en las actividades de los campesinos, de allí nace el turismo rural en el que Boyacá tiene una gran oferta disponible.



## Proceso Fondo Emprender

- 1 Validación e identificación del perfil de los beneficiarios.
- 2 Ideación y validación temprana en el mercado de la idea de negocio.
- 3 Pitch emprendedor.
- 4 Formulación del plan de negocio.
- 5 Entrenamiento y desarrollo de competencias emprendedoras (Acción paralela).
- 6 Acreditación de los documentos base que soporten la elegibilidad del beneficiario.
- 7 Registro y presentación del plan de negocio en la plataforma del Fondo Emprender.
- 8 Evaluación de planes de negocio.
- 9 Jerarquización y priorización de planes de negocio.
- 10 Asignación de recursos Capital semilla a los planes de negocio.
- 11 Celebración, legalización del contrato de cooperación empresarial y exigencia de documentos contractuales.
- 12 Creación de la empresa.
- 13 Puesta en marcha del plan de negocio.
- 14 Control y evaluación de la inversión.
- 15 Decisión de condonación.

desordenado. No llevábamos las cuentas correctamente, estábamos en la línea correcta, pero en desorden”, explica y recuerda cómo la formación que recibían y los diversos entrenamientos a los que asistía se transformaron en esas primeras bases que le permitieron desarrollar su emprendimiento.

La única que lo apoyó en un comienzo fue su esposa María Elena Liberato Flórez, “me siguieron la cuerda, pues al final el papel de toda familia es el respaldo silencioso a las ideas locas. Ya mi abuelo Juan Eleazar Rodríguez había sido el primer loco en traer desde Francia un molino de trigo en barco, que ahora es un museo en Gachantivá”, dice Douglas riéndose de las ocurrencias de su antepasado, que cruzó

Para el SENA lo más importante en momentos críticos es la capacidad de resiliencia o la capacidad de recuperarse frente a la adversidad. Muchas veces se empieza por identificar las falencias o debilidades que condujeron a un emprendedor a una situación adversa o a una dificultad.

el océano “hasta con las piedras de moler el trigo”.

Douglas se entrenó en el SENA y esa perseverancia heredada de su abuelo se



convirtió en la capacidad para recuperarse frente a la adversidad y para aprovechar cada oportunidad que le presentara la vida, “cuando algo me sirve, soy como una esponja y cuando me dan la oportunidad de ordeñarlo, lo ordeño todo”.

Otro de los entrenamientos que más le sirvió fue sobre turismo rural, recuerda el emprendedor y menciona que profesores como Sebastián del Castillo y Vilma Téllez tuvieron fe en él desde el comienzo y le mostraron que el futuro del turismo es el campo.

“Llegas a una finca y te involucras en las mismas actividades del campesino, ver cómo se siembra y se cosecha, en Gachantivá ayudar a recoger moras, en otra finca plátano y pesca cuando no hay cosecha. Hay otro tipo de turismo rural como el senderismo y el avistamiento de aves en Rogitama, la primera reserva privada”, dice enumerando las opciones con las que los visitantes se pueden enamorar del campo.

Por ahora, se ha dedicado a que los campesinos se enamoren del proyecto, “como me conocen y saben que hago las cosas despacio, pero bien hechas, pronto empecé a ganarme su confianza. Si me comprometo a algo, nunca les quedo mal y nosotros mismos les colaboramos en muchas cosas a quienes están en la plataforma”, así dando un paso a la vez y ganándose la voluntad de los dueños de las fincas pasó de un alojamiento en Boyacá hace un año cuando iniciaron el proceso, a 12 alojamientos, incluido uno del Quindío.

“El emprendimiento no solamente significa en términos de posibilidades, tener dinero para emprender, sino además el desarrollo de capacidades, habilidades y redes que sirvan de soporte y vehículo



Para Douglas la llegada del SENA significó poder entrar al mercado a competir con equipos de última tecnología.

a los emprendedores”, afirma Carlos Arturo Gamba, coordinador Nacional de Emprendimiento del SENA y explica que gracias a la suma de las experiencias y los distintos aprendizajes, nació el Modelo 4K para brindarles una capacitación integral a los emprendedores.

“y eso no puede estar completo, si no creamos comunidad, por eso el Capital social, que completa los 4 capitales que nutren este modelo, tiene un elemento fundamental de tendencia mundial y es convertir a Colombia y a los emprendedores marca SENA, en una comunidad emprendedora que permita 3 elementos claves: el aprendizaje, hacer negocios y tener la posibilidad de trabajar colaborativamente”, expone Gamba.

Por su parte Douglas ha aprovechado el Capital social para construir relaciones comerciales, de conocimiento y buenas prácticas y redes de trabajo colaborativo;

sin embargo, ha ido más allá: materializó en su propio negocio una red, una comunidad emprendedora para los campesinos.

## Tenacidad, perseverancia y logros

¿Ha pensado en desistir? Si, muchas veces, pero no es un hombre que se deje derrotar fácilmente y lo sabe. Entre risas comenta que su doctora le dice que es un “chico difícil de 78 años” debido a sus complejas condiciones de salud: “tengo varios problemas de salud... corazón, diabetes y epoc entre otras, además tomo 17 medicamentos diarios, más la aplicación de oxígeno en las noches”, sin embargo, su compromiso puede más, “no puedo defraudar a los propietarios y prestadores de servicios turísticos que han confiado en Vivamos el Campo, a mis socios y menos





a mí mismo. Me anima a seguir es ver, por ejemplo, a un campesino ilusionado. Cómo lo voy a desilusionar dejando tirado el proyecto. Antes de meterme a esto recibí un consejo de la persona que empezó el turismo rural en España: es muy difícil, muchas veces no tienen acceso a comunicaciones y no están preparados, pero de todas maneras hay que ayudarle a la gente”.

Douglas conoce a los campesinos y sabe que la mayoría de los propietarios está alejada de la tecnología y además no es fácil la comunicación con ellos, a esto se suma la desconfianza de los turistas con las estafas de sitios web nuevos. Para cada problema, él ya tiene lista una solución.

Para trabajar en la confianza de los turistas inauguró en junio de 2019 la que llama su Eco Oficina. Mientras se construía, aprovechó para hacerle reingeniería al proyecto y ahora incluyó en su oferta paquetes turísticos que se pueden armar virtualmente. Además, aprovechó para conformar el departamento de audiovisuales, realizar alianzas para transportar turistas desde cualquier capital del país, cuenta con un apartamento en Bogotá que sirve de puente para los turistas que viajen desde otras ciudades del país a visitar Boyacá y ya tiene una persona para atender turismo especial de avistamiento de aves, y esto no es todo, nuevamente sorprende con sus ideas innovadoras: “culminamos la elaboración de nuestra App que servirá para que los turistas estén en contacto con Vivamos el Campo, por medio de su celular”. Aprovechó la comunidad de emprendimiento y con ayuda de aprendices del SENA, está desarrollando personajes animados para promover las ventas, también implementó un convenio con la Universidad de Bo-

yacá para que los estudiantes de último semestre vayan a las fincas a capacitar a las familias a cargo de los alojamientos.

Esta medida que en realidad solucionaba una debilidad del proyecto, tuvo un efecto positivo inesperado, que fue generar opciones de empleo evitar que los jóvenes emigren a la ciudad. “Una muchacha se hizo cargo del alojamiento, se presentó a Fondo Emprender y ahora tiene un restaurante enorme en la vereda La Candelaria, en Ráquira. Esos son los cambios que estamos motivando”, dice satisfecho y cuenta que Vivamos el campo ya tiene el primer vendedor especializado en turismo rural en Medellín y se ha puesto una meta más ambiciosa: “no hay vendedores especializados en turismo rural, los hay en turismo convencional... tenemos que capacitarlos o buscar esa capacitación para ellos”.

Y es que —como explica Carolina Durán, secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá— el emprendimiento y la empleabilidad van de la mano y esto es algo que en su opinión el SENA comprendió hace mucho tiempo, “por eso trabaja programas, tanto de etapa temprana, como de etapa avanzada con el Fondo Emprender, el único Capital semilla para arrancar un negocio en este país. Así que el SENA por donde lo mire ha logrado llevar esa barra del emprendimiento, la empleabilidad y la innovación, a otro nivel en Colombia”.

En este mismo sentido, Germán Zarama, consejero delegado de FENALCO en el SENA explica que todo el apoyo que brinda la entidad está orientado a impulsar un desarrollo social más equitativo. “De allí la pertinencia de sumar esta estrategia al esfuerzo de las aulas móviles y los instructores para apoyar a

los campesinos y a todas las comunidades rurales”.

Vivamos el campo empezó en el 2015 con dos personas, ahora son 6 colaboradores, más dos estudiantes del SENA. El año pasado, aunque estuvieron sin operar seis meses, tuvieron ventas por cerca de 20 millones de pesos. Sin embargo, uno de los mejores resultados es que los campesinos ya empiezan a buscar a Douglas y hay 50 fincas en espera mientras sacan el Registro Nacional de Turismo. Para este emprendedor, lo más importante es ver cómo empieza un cambio de cultura en la región. “Cuando inicié el proyecto nadie sabía que era el turismo rural, ni comunitario. Hoy ya hay asociaciones de turismo comunitario que se están empezando a organizar alrededor del turismo vivencial.

Soy consciente de que de un momento a otro me voy, eso les enseñó a los alojamientos rurales, uno se va y si la familia no lo sabe, muere el proyecto. A esto hay que inyectarle sangre nueva... ya le he ido enseñando a mi nieta”.

Douglas sueña con tener 2.000 alojamientos en plataforma “y en diez años veo mi emprendimiento en manos de la generación que viene detrás y teniendo un alcance internacional”, algo que no está tan lejos, ni es descabellado, pues Según la Organización Mundial de Turismo (OMT), al menos un tres por ciento de los viajeros internacionales busca destinos donde puedan conocer y practicar alguna actividad agropecuaria, mientras se alojan en haciendas o fincas, adaptadas para su hospedaje.





## El software que llevó soluciones a las alcaldías

***Con una empresa en marcha y un producto funcional y novedoso, Karen Gómez, quien creció en uno de los municipios más jóvenes del departamento del Cauca, detectó una necesidad que se convirtió en una oportunidad competitiva en el mercado. Hoy, gracias al apoyo del SENA, ofrece un software especializado para el manejo de información de entidades estatales a nivel nacional e internacional a través de su empresa Appsus.***

Karen Cristina Gómez Muñoz es una payanesa criada en el municipio de Sucre, a un poco más de 100 kilómetros de Popayán, en donde vivió hasta los 15 años rodeada de libros. Su papá, Héctor Gómez, un docente de una escuela en la zona rural del municipio le inculcó la lectura desde su infancia: “muchos libros que me despertaron el deseo de saber más, de tener curiosidad de cómo funciona el mundo y las ganas de algún día conocer esas culturas que veía en los libros y revistas”.

Su vida transcurrió de forma tranquila entre el verde de las montañas y el aire fresco de los campos de Sucre, mientras su padre, como primer mentor, cultivaba en ella la curiosidad y le llevaba artículos científicos y revistas de ciencia y tecnología que Karen devoraba, alimentando de este modo su mente y fortaleciendo su capacidad de análisis y comprensión.

El único colegio de bachillerato en Sucre es de vocación y énfasis agropecuario, por eso su mamá, Carmen Muñoz, se radicó en Popayán para que su hija terminara los dos últimos años de bachillerato en un colegio que le diera otros fundamentos y bases con los cuales lograra cumplir sus sueños y ampliar sus posibilidades.

Entró a la Universidad del Cauca a estudiar ingeniería electrónica, “esa era la única opción para acceder a educación superior, ya que dependíamos del trabajo de mi padre como docente de una escuela rural, lo cual limitaba los ingresos de la familia haciendo imposible pagar un semestre en una institución privada”, y recuerda que la carga académica de los primeros semestres era tan grande que frecuentemente se preguntaba qué hacía allí. Sin embargo, nunca desfalleció y empezó a tomarle cariño a su profesión. Esta sería la herramienta con la que haría tangibles los sueños que alimentaba desde su infancia.

Mientras hacía su tesis de grado, Karen trabajó en la Alcaldía de Sucre, donde empezó a poner en marcha sus habilidades para ingeniar soluciones simples a grandes necesidades, tal como lo recordaba de los libros y artículos de ciencia de su infancia.

La primera cosa que notó fue que “en las alcaldías la persona de sistemas es quien está en casi todas las oficinas, en-

tonces uno se da cuenta de cómo funciona todo, o sea, la tecnología es transversal a todos los procesos y procedimientos de las entidades públicas”. Esta sencilla conclusión le seguía dando vueltas en la cabeza hasta que se convirtió en una idea de negocio que sistematizó y presentó a un programa de innovación y desarrollo llevado a cabo por el Ministerio de las TIC llamado Apps.co.

En el departamento solo seleccionaron dos iniciativas, la de Karen fue una de ellas, así que hizo equipo con un diseñador gráfico amigo suyo y se trasladaron a Cali en donde recibieron mentorías y capacitaciones para desarrollar el producto.

El primer prototipo del software “era básico y no poseía buenas prácticas de programación, no era ni muy bonito, ni con mucha usabilidad. Aun así, lo presentamos a otras alcaldías y gustó”, agrega la ingeniera.

Su software maneja ocho plataformas cuya función principal es cruzar las bases de datos con las que cuenta la alcaldía de un municipio, tales como Sisben, Dane, Familias en Acción, Secretaría de Educación, Salud, entre otras, con la finalidad de tener un cruce de información que permita obtener datos poblacionales y estadísticos más precisos.

Al hacer uso de esta herramienta se puede determinar con qué programas de asistencia social ha sido beneficiado un individuo, así mismo, permite llevar un control de los planes y proyectos realizados por el municipio. Con un solo clic en la opción rendición de cuentas, el alcalde puede ver en qué estado de avance están los objetivos del Plan de Desarrollo Municipal.

“Divide el presupuesto por proyectos de inversión y así los alcaldes pueden ver

“

*Me gustaría darle una invitación a las personas que está iniciando este camino y decirles que no es fácil, pero que vale la pena, absolutamente vale la pena porque uno está transformando su vida y su región, está contribuyendo con sus productos a mejorar la economía de la región, la economía de más familias. Además de eso, uno está generando su propio empleo y uno va con gusto al trabajo y sabe que está construyendo algo hacia un futuro. La otra opción, cuando uno está iniciando esto es abandonar y ya, volver a la parte de empleado, pero hay que darse cuenta de cómo está la situación de pensión, la situación económica del país y yo creo que lo que podemos hacer es contribuir a cambiar eso, poner un granito de arena para que cambie, para que haya más empleo. Y eso es un camino bonito, tormentoso, pero bonito.* ”

cuáles son las líneas, las dimensiones del Plan de Desarrollo que están desatendidas, que no han cumplido”, detalla Karen y con la practicidad propia de los ingenieros, agrega que lo mismo hace con los contratos a través del Sistema Electrónico de Contratación Pública (Secop), donde además se pueden incluir los procesos de contratación directa que no estén en el sistema. Esta información también se cruza, y muestra en qué contribuye cada contrato al Plan de Desarrollo.

En la plataforma se concentra toda la información administrativa del municipio: recursos asignados, estado de ejecución de planes y proyectos, asignación de presupuesto, contrataciones de personal y administrativas, toda la información social sobre capacidad y cobertura en salud, vivienda y educación, así como datos poblacionales, económicos e indicadores de desarrollo de la zona urbana y rural del municipio. “La herramienta además agiliza los informes anuales de gestión,

ya que el software al ser bien alimentado, muestra toda la información necesaria para realizar cualquier informe”, explica Gómez.

## Emprendimiento e innovación

Karen vendió su primer prototipo por cinco millones de pesos. Mientras más lo pensaba, más se convencía de la necesidad de contar con un equipo de trabajo, constituir su empresa y, sobre todo, aprender cómo manejarla.

El primer paso era capacitarse como empresaria: entender y saber sobre manejo administrativo, fundamentos contables y tributarios, manejo de personal y desarrollar las habilidades financieras necesarias para mantener a flote su negocio. Había reunido treinta millones para empezar su empresa, “pero con eso mismo tenía que sostener todo en la casa y lo de la em-

presa. Entonces en los primeros seis meses se acabó el dinero y quedé desfinanciada, no tenía para seguir contratando gente”, relata y fue esa necesidad la que la llevó a presentarse al Fondo Emprender de Popayán, luego de intentar con la Universidad del Cauca y la Cámara de Comercio.

Allí le asignaron un asesor que la acompañó en la elaboración de los estatutos, creación y constitución de la empresa. Lo mejor estaba por venir, esta misma persona le recomendó que presentara su idea y formulara un plan de negocio para una convocatoria. Fue seleccionada para recibir el Capital semilla y le asignaron ciento trece millones de pesos.

“Eso fue una bendición, fue como el inicio de la aceleración de la empresa.

Con eso compramos equipos, compramos muebles y contratamos el personal que necesitábamos. Y empezamos a hacer el software de nuevo. El que tenía lo desechamos completamente, tomamos la idea, el concepto y empezamos a hacerlo de cero nuevamente”, relata Karen quien durante varios meses se dedicó a guiar a los programadores. A la nómina dedicó la mayor parte del capital semilla porque tenía muy claro que lo que ella le ofrece al mercado es conocimiento. “Estamos en la categoría de empresas de cuarta revolución industrial y lo que vendemos es conocimiento. El recurso más valioso de esta empresa es la gente y el conocimiento que tienen estas personas”.



Para Felipe Buitrago, viceministro de la Creatividad y la Economía Naranja, efectivamente estamos en una cuarta revolución industrial y mucha gente habla de del conocimiento y las tecnologías digitales, “dentro de este tema hay un segmento muy fuerte que es el de los contenidos creativos y algunas actividades no son digitales, sin embargo, siguen siendo fundamentales. El SENA trabaja las dos muy bien, en esa medida se ha converti-

do en un aliado fundamental para el tema de formación”.

Un buen producto en sus manos y una necesidad del mercado identificada, le dieron a Karen la posibilidad de crear, crecer y sostenerse. El SENA la llevó a entornos que favorecieron su negocio y a través de esa comunidad de emprendimiento constituida gracias al Capital social, empezó a establecer conexiones. Una de esas entidades es Procolombia,

El software muestra datos estadísticos que permiten identificar y evaluar los niveles de cobertura y estados de ejecución, así como conocer en detalle cómo va la ejecución de los recursos públicos en tiempo real.



Según el informe de gestión del SENA 2018-2020, 7.005 empresas fueron constituidas a partir del asesoramiento y 69 ruedas de inversión realizadas para promocionar empresas, entre ellas, iniciativas que impulsan el programa de desarrollo tecnológico a través de las líneas programáticas, generando capacidades de ciencia, tecnología e innovación para impactar y resolver las necesidades en varios sectores productivos del país. En este mismo periodo se brindaron 602.693 orientaciones, se generaron 5.337 empleos por otras fuentes de financiación, se fortalecieron 5.535 empresas y se generaron 4.023 empleos gracias a ese fortalecimiento empresarial.

que estaba en la búsqueda de negocios con potencial de exportación. Luego asistió a la rueda de negocios de empresas de tecnología, donde captó el interés de los participantes e hizo su primera venta. Este contrato abrió las fronteras de Appsus y su servicio demostró que era de mucha utilidad más allá de los municipios caucanos, e incluso del país. Por eso su producto está creado en un lenguaje y programación tan universal, que puede ser de interés para cualquier país del mundo.

“En un país de abundante talento e ingenio sorprendente como Colombia, es fácil encontrar iniciativas innovadoras y transformadoras”, explica Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA. Por esa razón es que el Fondo ha fortalecido la innovación y el ingenio colombiano a través de convocatorias nacionales en las que el componente innovador de los emprendimientos se destaque por su oferta de valor agregado y esté orientado hacia el producto o el servicio, el proceso o el modelo de negocio.

“La contribución del SENA al ecosistema de emprendimiento en el país es fundamental y no solo en lo que se refiere a recursos y capacidad instalada sino también en términos de transformación e impacto”, afirma Fuentes y explica que los emprendedores colombianos tienen a su disposición la red de Centros de Desarrollo Empresarial (SBDC) más grande de Latinoamérica, “un servicio de lujo y de gran utilidad para aquellos emprendedores y empresarios que necesitan apoyo desde su proceso de ideación, formulación del plan de negocio y estructuración de la iniciativa empresarial hasta procesos de fortalecimiento empresarial encaminados a la optimización operativa de sus negocios, asesoría en dimensiones comerciales, financieras, productivas y organizacionales”.

### Un camino difícil, pero satisfactorio

“Este no es un camino fácil, pero vale la pena, absolutamente vale la pena, porque uno está transformando su vida, está contribuyendo con sus productos a



Karen sueña ver Apsus en posicionada como una de las mejores empresas prestadoras de servicio de software para soluciones informáticas en Latinoamérica.

mejorar la economía de la región, la economía de más familias. Además de eso, uno está generando su propio empleo, y uno va con gusto al trabajo, y sabe que está construyendo algo hacia un futuro”, comparte Gómez, quien asegura que el éxito de Apsus radica en la constancia, en la organización y fundamentalmente en tener un buen control administrativo.

Su éxito también radica en que aprovecha las oportunidades que se le van

dando durante el camino. Cada vez que sale un programa de acompañamiento y capacitación en donde Apsus pueda participar, ahí está y con esto, además hace nuevas relaciones que es, en últimas, el objetivo del Capital social. De esta manera fortalece cada vez más su valor, porque está más que convencida de que “el conocimiento no tiene precio”.

Este es el mismo conocimiento por medio del cual el SENA identifica un mer-

cado de clientes a nivel local, conectados globalmente con la capacidad y el interés de adquirir productos y servicios novedosos, y los conecta con iniciativas como Apsus. Precisamente de eso se trata el Capital social de establecer conexiones y relaciones que ayuden a los emprendedores. En el caso de Apsus, uno de estos contactos fue Procolombia, que buscaba empresas con potencial exportador y las invitó a Softic, una rueda de negocios de empresas de tecnología con empresas extranjeras. “Resulta que hicimos venta spot, que es cuando el comprador le dice a Procolombia ‘yo estoy muy interesado en esta empresa, quiero firmar con ellos’. Son muy poquitas las empresas que hacen venta spot. Y eso nos abrió la mente, empezamos a ver que el objetivo no era únicamente Cauca, ni siquiera Colombia. O sea, nuestros productos tenían calidad de exportación y podían llegar a otros países”, dice Karen.

El SENA, a través de sus gestores, está al tanto de convocatorias y eventos que les permitan a los miembros de su red, y en este caso a Apsus, hacer parte de una comunidad de emprendimiento con actores con quienes se pueda trabajar de manera coordinada y seguir alimentando ese sistema integral al cual pueda acudir cualquier emprendedor para desarrollar sus ideas.

En comunidades como las que fortalece el SENA a partir del Capital social, se dan múltiples factores que ayudan a que personas con los mismos intereses se encuentren y generen sinergias en escenarios que facilitan la creación de oportunidades para que más emprendedores puedan probar sus ideas, generar aprendizajes que les permitan desarrollar sus

negocios y encontrar desde clientes hasta inversionistas.

“Yo en cualquier convocatoria que vea que sea de mentoría, me apunto. Ahorita me inscribí en el programa que se llama *We Empower Cities*, orientado a mujeres que están en dirección de empresas. Esa convocatoria me la envió José Aurelio (gestor del SENA)”, detalla la empresaria y habla de otros programas como Cluster Creativ con la gobernación, Innpulsa y otras organizaciones a las que ha ido conociendo y de las que ha recibido desde formación hasta mentorías.

El valor en propiedad, planta y equipos en realidad es muy bajo, asegura la empresaria, pero el valor del software es bastante alto. “A tal punto que vendemos la licencia de software inicial en cincuenta millones de pesos”, asegura y como sabe que este es un negocio dinámico y de innovación, actualmente trabaja en un sistema administrativo y financiero que permita a las administraciones locales tener manejo y control sobre los datos de hacienda y cobro de impuestos municipales.

Gracias a cada uno de los apoyos recibidos, Apsus pasó de vender en el primer año 20 millones de pesos, a vender en el tercer año algo más de 200 millones; ahora están abriendo mercado con Perú y con Bolivia, y con el apoyo de Procolombia están en conversaciones con Costa Rica.

Al fin Karen cuenta con el equipo de 10 personas que necesitaba. “Las proyecciones las hago a cinco años, pero yo creo que a diez años las utilidades que debe tener la empresa deben estar alrededor de unos 10.000 millones de pesos”.



## Café del bosque para el mundo

*A sus 53 años Javier San Juan Gómez, cafetero del corregimiento de Bruselas en el Huila, hizo realidad el sueño de su vida: lograr que Boscafé, un café suave con esencias florales que él mismo cosecha y procesa, se convirtiera en una de las mejores marcas de café tostado huilense.*

Javier San Juan Gómez tenía dos sueños desde que era un niño campesino y recogía café en las montañas del Huila: ser periodista y producir su propio café. Hoy anhela dar a conocer su café al mundo y que “San Juan Boscafé tenga una barra en

Estados Unidos, una barrita en Brasil, una barra de café en Londres y que en cada ciudad de Colombia hubiera un punto de Boscafé. Ese sería uno de mis sueños para yo poder finalizar mis años diciendo que dejé una historia para que las nuevas generaciones recuerden que perseverar es importante y que ese señor que andaba descamisado en la finca porque no tenía ni para una gaseosa, se ‘cranió’ su marca y llegó a conocerse a nivel mundial”.

Algo que estaba muy lejos de sus posibilidades cuando sus días transcurrían entre la recolección de café y ayudar a su mamá en la venta de comida que tenía

en la plaza de mercado de Bruselas, un corregimiento a 12 kilómetros de Pitalito que ha ganado varias veces el premio Taza de la Excelencia y según dice Javier, “la mejor tierra de café especial”.

Vivían en una casa de bahareque, con piso de tierra y fogón de leña y cuando Javier y su hermano crecieron, su papá los turnaba un año ayudando en la finca y al año siguiente estudiando en la escuela. Pronto pudieron empezar a pagar su propia tierra y a sembrar café, “eran 25.000 matas de café y con mi hermano empezamos a mirar que el trabajo sagrado y con esfuerzo era muy bonito y que tener la visión para un proyecto es bien importante”, asegura San Juan.

Javier creció entre los cultivos y sabía todo lo necesario respecto al café, había hecho hasta tercero de primaria y aunque no era muy buen estudiante, sí participaba mucho y se desenvolvía sin timidez, una característica que lo llevaría a alcanzar su primer sueño a la edad de 14 años, “empecé a hablar por un parlante que había en el pueblo, entonces como a mí me gustaba la locución hablaba los informes de todo, convocaba a las reuniones, cuando se perdían los documentos de identidad yo corría a informar”.

Luego de eso fundó Ondas del Sur, una emisora con un amigo que era técnico. Para ese entonces ya había terminado quinto de primaria y se iba

---

Para este productor cafetero, los mayores aprendizajes han sido conocer y manejar los clientes e innovar permanentemente.



“

*Lo más difícil y lo primero es que uno como emprendedor tenga las ganas y tenga claro hacia dónde apuntan las cosas, tiene que tener definido lo que va a hacer, no es hacer tantas cosas a la misma vez, sino hacer una bien. Lo segundo, es saber cómo le va a responder su materia prima. Lo tercero, es responder por todo y poder sostener la empresa, tener un músculo financiero y, sobre todo, hacerlo con mucho cariño, y cuarto, asesorarse muy bien para no cometer tantos errores.*”

”

dando a conocer cada vez más. La emisora pasó a transmitir por FM como emisora comunitaria y combinando sus dos pasiones empezó a hacer lo que él llama periodismo cafetero, casi sin darse cuenta, ese liderazgo que demostró desde la juventud, lo llevó a convertirse

en secretario de la junta de acción comunal de una vereda a los 18 años.

Dos años más tarde llegó al Comité Municipal de Cafeteros por elección popular y fue entonces que con otros vecinos decidió asociarse para producir café de manera tecnificada. Instintivamente, Javier siempre se

En las 3 tiendas de Boscafé Sanjuan se venden bebidas frías y calientes, productos derivados del café y café molido y empaclado.



Parte de los eventos organizados y promovidos por el SENA se convierten en espacios de encuentro para los emprendedores. Uno de ellos fue el Expo Rurales Emprendedores, que se llevó a cabo en el 2017 en Neiva y contó con la participación de 210 proyectos rurales (420 emprendedores), 3.438 asistentes, 216 contactos por más de 11.347 millones, 134 contactos en la microrueda de café por más de 1.000 millones y ventas directas en stands por más de 154 millones.

los otros caficultores de la región. Desde ese momento sus cultivos se hicieron de forma más tecnificada y la producción mejoró. Esto lo hacía mientras estudiaba los sábados para obtener su título de bachiller.

Sin embargo, fue la Primera Feria Internacional de Cafés Especiales en Estados Unidos la que cambió el rumbo a su historia. Estuvo en Seattle donde conoció a otros caficultores, recibieron capacitaciones que les brindaron conocimientos del mercado, “y vi la importancia que tiene este producto del café tan barato que tenemos aquí en Colombia y lo que vale una taza de café en el exterior. Entonces los productores nos vinimos con esa visión”.

## Camino a la excelencia

Al año siguiente Javier presentó su café y quedó finalista entre los mejores 70 cafés de Colombia, en el 2007 quedó

relacionaba con comunidades y redes que lo iban ayudando a seguir adelante.

Con la fundación Manuel Mejía y la Federación Nacional de Cafeteros él y otros caficultores se formaron en liderazgo, manejo comunitario y asociativo del cultivo, incluso aprendieron sobre problemas fitosanitarios de siembra de café y plátano y regresaron a multiplicarlo con



finalista en los 30 mejores lotes y en el 2009 quedó subcampeón de la séptima versión Taza de Excelencia de Colombia. “Cómo éramos pequeñitos, ocupamos terceros, cuartos, quintos, séptimos lugares, entonces la asociación cogió mucho auge y empezaron a visitarnos de muchas partes del país a aprender nuestros procesos y así nos convertimos también en esa imagen de los cambios de los cafés convencionales a los especiales”, afirma con orgullo.

En el año 2010 hizo parte de un pequeño grupo que Colombia llevó a Londres y su visión se siguió ampliando, “fue una maravilla porque uno nunca se imagina montarse en un avión de esos de 400 pasajeros para Europa, entonces pues a conocer el mundo, a conocer los procesos. Allá los clientes que nos podían comprar los micro lotes de café nos conocieron directamente como productores, entonces nosotros ya empezamos a ser reconocidos”.

Al regresar vio más cerca el sueño de producir su propio café: “cuando volví me gustaba ir a las tiendas de Juan Valdez y ver cómo vendían el tinto. Yo iba allá a pararme a mirar y ahí me encontré con un personaje que me miró como un florero y me dijo: ‘usted a qué viene acá’, entonces yo le dije vengo a fiscalizarlos porque yo soy patrón de ustedes, entonces me dijo ‘¿cómo así, luego usted quién es?’ entonces yo saqué mi cédula cafetera y le dije mire, yo soy uno de los productores más que tiene Colombia que saco café para que ustedes lo puedan vender acá en esta tienda. ¡Ese soy yo! Entonces el muchacho se sorprendió y me dijo que lo disculpara. Yo me dije, algún día quiero tener una tienda de venta de café, así como las de Juan Valdez”.



Ahora el empresario trabaja en un nuevo café aromático que trae características especiales desde la planta y un café achocolatado y dulce.



Mientras soñaba, iba compartiendo sus ideas y “la gente me decía usted se va a quebrar con eso porque ¿quién le va a pagar a usted café de \$1000? yo les decía, pues vamos a ver. Fui el primer caficultor que empezó a hacer eso acá en Colombia y sobre todo en el Huila”.

Su familia fue la que empezó con él, su esposa María Alcira, que ha luchado hombro a hombro con Javier por sacar adelante la empresa familiar; su hijo José San Juan, médico veterinario, quien ahora vive en Brasil y sus tres hijas: Hilary, licenciada en inglés que vive y trabaja en un colegio en Pitalito; Magali quien es chef y vive en Perú y la menor, María Paula que aún está en el colegio y sueña con estudiar lenguas modernas. “Hilary y Magali fueron parte del emprendimiento, iniciamos transformando el café, aprendieron barismo, también son baristas y transforman el café en diferentes bebidas

y también son especialistas en comida”, cuenta orgulloso Javier.

Ese anhelo de tener un punto propio no tardaría mucho en volverse realidad, porque decidió invertir el dinero que traía de su viaje, “llegué gracias a Dios con un mínimo premio que nos dieron, de un reconocimiento, entonces lo que yo hice fue invertir en unas sillas, en una máquina y convencí a mi familia. A mi señora y le dije que aprendiera barismo con unos baristas de Bogotá y entonces vinieron y nos enseñaron un poco y abrí la primera tienda de café”.

El primer punto de Boscafé se abrió en el corregimiento de Bruselas, y casi al mismo tiempo Javier se lanzó al Comité Departamental de Cafeteros y no fue elegido, entonces buscando nuevos horizontes, sus pasos lo llevaron nuevamente al SENA. Muchos años atrás había estudiado allí algunos cursos técnicos y ahora







Hace tres años Javier San Juan se ganó el Primer Concurso Marcas de Café Origen Huila organizado por San Pedro Plaza y el SENA. Además, Boscafé ocupó el segundo puesto en el primer Concurso de Marcas de Café Tostado de Origen Huila realizado en la Escuela Nacional de la Calidad del Café en el año 2015.

“El apoyo del SENA nos permitió darnos a conocer, avanzar y obtener nuevos reconocimientos”, sostiene San Juan quien ha aprovechado al máximo el Capital social, que “establece las condiciones para crear y consolidar todas las interconexiones posibles entre emprendedores y de los emprendedores con los diversos

actores del ecosistema de emprendimiento”, puntualiza Fuentes.

Cada capital del modelo 4K está pensado para fortalecer un aspecto clave de la formación de los emprendedores, para integrarlos al ecosistema de emprendimiento del país existen varios caminos y uno de ellos son los Jueves de emprendimiento, “una estrategia de articulación y promoción de oferta nacional que garantiza cada semana información oportuna, actualizada y de interés a disposición de todos los que inician su sueño empresarial; además de facilitar cómo esos sueños se conectan y pueden verse materializados gracias a la oferta del SENA

que tenía más tiempo libre, decidió estudiar un curso de cafés especiales.

Estando en el curso, decidió presentarse al Fondo Emprender donde aprobaron su proyecto y fue superando las etapas de ideación, formulación y puesta en marcha de la iniciativa empresarial, que se fortaleció “con el instrumento de financiación de carácter público más poderoso que existe en Colombia: el Fondo Emprender SENA”, afirma Hernán Fuentes, director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento del SENA.

En sus más de 60 años de historia en el país, el SENA ha promovido los procesos de enseñanza, aprendizaje y formación para el trabajo. “El SENA es formación, certificación, empleo, emprendimiento e innovación. Particularmente en materia de emprendimiento, podemos afirmar que es la entidad que se encarga de formar, entrenar y conectar a los empre-

dedores de Colombia. En otras palabras, gracias al SENA los colombianos pueden aprender a emprender”, puntualiza Fuentes. Así ocurrió para Javier San Juan, que en una última etapa accedió a servicios de fortalecimiento empresarial, acompañamiento y asistencia técnica sin ningún costo para mejorar sus procesos en términos productivos, operativos, financieros, comerciales y de servicio.

Con el capital semilla compró la planta torrefactora de café y pudo, finalmente, incursionar en la comercialización del grano que él mismo producía, tostaba y empacaba. Con un producto empacado y de calidad, llegó al siguiente nivel: construir su marca, donde el Capital social fue fundamental, pues gracias a esa comunidad de negocios empezó a asistir a ferias tan grandes como Agroexpo o Bioexpo, a prepararse en entrenamientos y a conocer aliados con los que empezó a cerrar negocios.



en materia de emprendimiento. Y lo que es más valioso aún es que este espacio a su vez también permite que los asistentes conozcan los servicios y la oferta institucional que tienen otras entidades relacionadas con la actividad empresarial colombiana”, sostiene Fuentes. Este, junto al programa de formación complementaria de entrenamiento en competencias y espíritu emprendedor que la entidad impartirá a sus aprendices constituyen los dos grandes propósitos del SENA con miras a fortalecer no solo el encadenamiento para el emprendimiento sino para desarrollar más y mejores capacidades en la comunidad emprendedora de Colombia.

## Un café con valor agregado

Ese café suave Boscafé, con gran cuerpo y aroma se produce en la finca Bellavista, a 1600 metros sobre el nivel del mar, donde las montañas se encuentran con el bosque que ha conservado Javier a lo largo de estos años. “Desde pequeño me gustaba mucho conservar, cuidar los árboles tengo sembradas variedades de árboles que están en vía de extinción y eso hace que el café tenga un buen sabor, porque también el suelo se nutre, se conservan las fuentes de agua y una finca conservada que cuida el medio ambiente nos da la tranquilidad de un producto más limpio. Cuando se dieron cuenta que yo conservaba, entonces me visitaron los técnicos de las entidades y con ellos comenzamos con los negocios verdes. Hoy mi producto tiene mayor valor agregado porque es más limpio y sostenible. Por eso mi café se llama Boscafé, café del bosque”.

Caficultores como Javier, que han recibido formación en la entidad logran ampliar su mercado y vender a muy buen precio su grano, tanto en Colombia, como en el exterior. Esta caficultura se fortalece permanentemente en todo el país, y en especial en el Huila, una de las regiones con mejor café de donde cada año, más productores conquistan mercados internacionales. Precisamente uno de los grandes retos del sistema de emprendimiento del SENA, es que esta internacionalización de los emprendimientos les permita a los productores no solo aportar al desarrollo de las regiones, sino además al crecimiento de la economía del país.

Para Javier, este apenas es el comienzo, sabe que su mercado es especializado y por eso le compran pequeños volúmenes para llevar a Alemania, Suiza, Estados Unidos, España y Londres: “nos ha tocado endeudarnos, pero vamos para adelante porque estamos generando empleo, porque estamos haciendo bien a otras familias. Hay que ser como las águilas: para llegar a la cima hay que tomar aire, hay que respirar muy fuerte, hay que empezar a volar, hay que mantener el vuelo, no retroceder. Hay que saber superar las barreras, volver y tomar impulso, volver y volar hasta que el águila llega a la cima donde tiene que llegar”.

Es justamente este espíritu la base del emprendimiento, “es una actitud en las personas, una cultura y una capacidad en las empresas y una característica del entorno competitivo en los países”, dice Germán Zarama, consejero delegado de FENALCO en el SENA, quien sabe que el emprendimiento requiere la identificación de oportunidades sociales y económicas para que realmente pueda impulsar el desarrollo, así se ha analizado en

el Consejo Directivo Nacional del SENA. “Esta no es la única condición, también requiere un compromiso personal, un desafío de vida de quien se enfrenta a la incertidumbre de hacer empresa en Colombia”, asegura Zarama.

“Nosotros empezamos con la familia, mi señora, mi hija y hemos alcanzado a estar con 10 u 11 empleados, pero con el tema de la finca también se necesitan quién coseche, entonces en algunas oportunidades con empleo indirecto, hemos llegado a tener hasta 30 personas ocupadas”, dice San Juan.

Boscafé ya tiene tres puntos en el Huila, uno en Bruselas, otro en el centro de Pitalito y el tercero en el aeropuerto de Pitalito donde ofrece entre 30 y 35 bebi-

das de café frías y calientes, también vende café tostado y está certificado con 4 sellos, entre ellos Rainforest y UTZ.

Más allá de la formación o el capital, para Javier San Juan el éxito de Boscafé ha sido el compromiso de su familia, “el papel de mi familia ha sido excelente, sobre todo, comprometida. Han hecho las cosas con cariño, las han entendido. Ellos entendieron que yo tenía un proyecto en la mente, que lo pude hacer realidad y que nos ha beneficiado a todos. El éxito fue haber articulado a mi familia y haber impulsado la cultura del café en el departamento. Ahora hay muchas tiendas, han nacido más marcas, pero uno de mis orgullos y de mi éxito es que fui el primero”.





## Nauty 360, una empresa que se hizo a la mar

**Alberto tuvo una idea sencilla que caló en un mercado poco explotado en nuestro país como es el del entretenimiento náutico. Hoy conecta a propietarios de embarcaciones con clientes que buscan deportes, turismo o pesca en Colombia y en el exterior. Un emprendedor innato al que el SENA le dio una nueva carta de navegación.**

El primer recuerdo que tiene Alberto Farah de su emprendimiento es la sala de la casa de su papá invadida por

él, su primo Guillermo y su amigo Juan Camilo, que la habían transformado en lo que para ellos era un garaje de desarrollo, con computadores en los que trabajaban sin descanso en un modelo de muestra de Nauty 360, una plataforma que permitiera conectar a propietarios de embarcaciones y proveedores de cualquier tipo de experiencia náutica con los usuarios finales y resolver sus necesidades, todo en un mismo lugar. La idea se le ocurrió a Alberto un día cuando alguien le pidió asesoría para alquilar una embarcación.

Alberto había regresado a vivir a Cartagena algunos años atrás y trataba de recuperarse de su última quiebra. “Estando una vez con Juan Carlos, que es mi mentor y un gran amigo también, le dije tengo esta idea, él propuso comprar un barco y ponerlo en alquiler. Yo le dije no, mejor hagámonos socios de los propietarios de barcos” y así empezó el modelo de negocio que permite a quienes quieren alquilar embarcaciones, tener un servicio garantizado y seguro que además les muestra las condiciones de los barcos, los precios reales e incluso otros proveedores.

Esa comunidad de emprendimiento que les permitió a estos amigos desarrollar su idea es un ejemplo evidente de cómo el Capital social permite a los emprendedores integrarse al ecosistema de emprendimiento del país y al mismo tiempo poner en marcha negocios que utilizan sistemas similares o redes para la creación de empleo o para enlazar empresas e ideas de negocio.

Transcurrió el primer año con ese modelo básico y aunque era un inicio, sentían que aún no arrancaban, así que Guillermo y Juan Camilo se retiraron, Alberto se acercó a la Cámara de Comercio de Cartagena, lo conectaron con el programa de Apps.co del Ministerio de las TIC y fue uno de los 6 emprendimientos seleccionados del programa Open Future. Y aunque cada paso hacía parte del proceso, la empresa seguía sin encender motores.

Este camino no era nuevo para Farah, quien había aprendido de negocios al lado de su papá, un arquitecto de ascendencia libanesa. Al mismo tiempo había heredado la inclinación por el servicio de su mamá, una artista plástica y restauradora colombiana.

Desde que tiene uso de razón Alberto estaba haciendo negocios, el primero de ellos fue la venta de pizzas del negocio familiar en la entrada del colegio, en la cafetería y entre sus compañeros. Luego fue a estudiar arquitectura en Bogotá y viajó a Estados Unidos donde estudió inglés un año y llevó a cabo su segundo emprendimiento: un alquiler de automóviles y venta de bicicletas usadas.

Con el tiempo, terminó por regresar a Bogotá para culminar su carrera mientras seguía probando suerte con varios emprendimientos que, al no tener un modelo fortalecido, quedaban a medio camino. Solo seguía en funcionamiento la compraventa con los carros que trajo de Estados Unidos. Cuando se graduó, él y su papá decidieron probar una idea más, abrieron juntos una firma de construcción en Cartagena y el joven estaba tan convencido de su decisión, que días después cuando lo llamaron de una multinacional a ofrecerle la vacante para la que se había postulado, la rechazó.

Todo marchó muy bien durante dos años, e incluso creó una firma de inversiones y probó en otros tipos de negocio hasta que quebró. Las críticas no se hicieron esperar: “es que tú no sabes de esos negocios, es que tú solo debes concentrarte en la construcción porque fue lo que estudiaste... Amo la construcción, pero siempre me han gustado otros modelos de negocio. Es algo que llevo en la sangre”, afirma Alberto y aunque nunca pensó en desistir, el miedo a que no pudiera volver a despegar lo acompañó todo el tiempo. Como buen emprendedor, no se dio por vencido. Cuando flaquea o le faltan fuerzas las encuentra en Daniela su esposa, en sus padres y en su hijo, que es el motor de su vida.

“

*“Mi Consejo es insistir y nunca desistir. Dejar el miedo a un lado, dejar de pensar en que ‘no tengo la plata o todos los conocimientos’, por ejemplo, yo no soy desarrollador tecnológico, ni ingeniero de software o blogmarker, pero si soy una persona apasionada, que sabe trabajar en equipo, liderar y es fundamental encontrar personas mejores que tú en lo demás, para que puedas sacar adelante el proyecto. Es quitar el miedo y echar para adelante, lanzarse al abismo, ir adelante por tus sueños, finalmente eso es emprender, porque muchas veces nos quedamos en el pensamiento de que no podemos hacerlo, de que es muy difícil. Claro que es difícil, es súper difícil, pero si tienes toda esa pasión y se la inyectas a tu emprendimiento, vas por ello.”*

”

“Me he caracterizado por luchar hasta el final, así sea con el último pelito, pero hasta el final. Yo no soy de aquellas personas que se intimidan y piensan: ‘Esto no va a funcionar, vamos a rendirnos’. Yo soy de los que dice: Vamos a exprimirlo hasta la última gota y si no dio es porque no había una gota más por sacar”, dice Alberto y les recuerda a quienes han decidido seguir este camino que “entre más se esfuerzan y vayan por lo que sueñan y realmente quieren, mejores resultados tendrán. Y aunque estén en el momento más difícil, sigan para adelante porque todo eso que creían que no iban a lograr, va a estar en un instante y todo va a cambiar”.

Alberto menciona lo que le ha dado resultado a él:

1. Insistir y nunca desistir
2. Dejar el miedo a un lado
3. Concentrarse en las fortalezas para compensar las debilidades
4. Encontrar personas mejores que tú

“Es quitar el miedo y echar para adelante, lanzarse al abismo, ir adelante por tus sueños, finalmente eso es emprender,

porque muchas veces nos quedamos en el pensamiento de que no podemos hacerlo, de que es muy difícil. Claro que es difícil, es súper difícil, pero si tienes toda esa pasión y se la inyectas a tu emprendimiento, vas por ello”, dice el empresario convencido.

## Aprender a navegar en aguas turbulentas

Alberto estaba solo con Nauty 360, su novia le acababa de decir que estaba embarazada y aún no se había recuperado de la última quiebra, lo primero que pensó era que iba a tener que abandonar su emprendimiento, pero había sido tanto el tiempo y el esfuerzo invertido, que decidió acudir al SENA porque había una convocatoria que entregaba recursos, además de una asesoría, y aunque al comienzo lo hizo solo por los recursos, pronto se dio cuenta que el proceso para aplicar a los fondos era una guía para la organización y el crecimiento para su compañía: “No era recibir los recursos y ya, eso me estaba dando los parámetros para cimentar una empresa que perdurara”.

Trabajó sin descanso en el proyecto y cuando fue elegido, sintió que era la oportunidad para que Nauty tuviera un impulso, porque el desarrollo tecnológico era muy costoso. “En enero del 2019 empecé a organizar ventas probando un modelo de negocio, pero de cierta manera informal. Aquí no estamos acostumbrados a realizar las cosas de manera organizada y creemos que nos estamos ahorrando cualquier cantidad de cosas y lo que estamos haciendo es que no estamos consolidando algo bien estructurado y eso es algo en lo que ayuda mucho el SENA”.

Germán Zarama, consejero delegado de FENALCO en el SENA, explica que, para

Para garantizar la fortaleza de las comunidades de emprendimiento regionales, el SENA establece alianzas con los principales actores en materia de emprendimiento en cada región del país. Solo aprovechando las fortalezas del trabajo en conjunto, estas transformaciones serán poderosas y duraderas y contribuirán a transformar nuestro contexto para promover la cultura y los valores del emprendimiento en todo el país.

Alberto inició el proceso de Nauty 360 a finales del 2018 y en enero de 2019 abrió las ventas de la plataforma. Nauty está en Cartagena, Santa Marta, San Andrés, Guatapé, Cancún, República Dominicana y Miami.





Con el apoyo del equipo de trabajo, Nauty 360 cumplió en el primer trimestre las metas de ejecución propuestas para un año en Fondo Emprender.

el gremio nacional de los comerciantes -vinculado al SENA desde sus inicios- el emprendimiento es connatural a su propio ser. “Y es que la mayoría de empresarios de este sector de la economía representan a los emprendedores cuyas familias buscaron su sostenimiento a través de esta actividad mercantil. Algunos de los grandes grupos comerciales de este país tuvieron este origen, una ascendencia tan honrosamente común en el gremio, es una expresión de un país con perspectivas de desarrollo basadas en el talante democrático de la propiedad privada, en la cual creemos”, asegura Zarama quien recuerda cómo, hace 3 generaciones cuando nació FENALCO, era

casi una gesta quijotesca y desamparada: “hoy, por fortuna, encontramos un valioso apoyo gubernamental en el Fondo Emprender y la formación del SENA”.

Además de haber encontrado al SENA, Alberto decidió casarse con Daniela, y su amigo Juan Carlos, al que siempre ha considerado su mentor, llegó a vivir a Cartagena para ayudarlo a sacar el proyecto adelante. Todo empezaba a encarrilarse.

En el 2019 empezaron los desembolsos y con ellos llegaron más lineamientos, “uno siente como... ¡Dios mío para qué me metí en esto! porque uno siente que le está gastando mucho tiempo, sabiendo que debería estar produciendo. Pero a mediano y largo plazo comienza uno a

darse cuenta que lo que está haciendo es precisamente cultivar una buena raíz, porque de qué sirve ver un árbol frondoso arriba si la raíz es completamente débil. Eso es algo en lo que se enfoca el SENA y Fondo Emprender. Te dan plata, te brindan ayuda durante el proceso, apoyo logístico, compañía constante. Otras te ponen un mentor y ya, lo cual es bueno... pero el SENA va más allá”.

Uno de esos pasos extra es precisamente ese sistema de apoyo basado en el Capital social, que fue fundamental para el emprendedor cartagenero, porque no solo le ayudó a aprovechar todo lo que ofrece el ecosistema de emprendimiento colombiano, sino que además -y gracias a la identificación de los actores dentro de cada contexto- le permitió trabajar de manera coordinada para crear sinergias, generar más oportunidades para probar las ideas, concebir aprendizajes que le permitieran desarrollar sus negocios y encontrar aliados, porque sin su red de proveedores, Nauty no existiría. La empresa nació como una herramienta para suplir una necesidad del mercado y Alberto organizó su red de proveedores para atenderla.

Al integrar una red de contactos de todo tipo que van abriéndole opciones de negocio a los nuevos empresarios, el SENA crea valor para los emprendedores y además les muestra diferentes maneras de hacer las cosas, les facilita alianzas y los conecta con el mundo. Nauty 360 es prueba de ello al integrar toda la oferta náutica de varios destinos colombianos ubicados en el Caribe, así como de represas o embalses en varias partes del país, incluso ofrecen servicios en Miami y Cancún.

La plataforma permite hacer una reserva con anticipación y acceder a toda la

oferta náutica de un destino en un mismo lugar. “Reservas y pagas por la misma plataforma, calificas la experiencia que recibiste al usuario y al mismo tiempo estás conectado con muchas experiencias que a veces ni sabes que existen, dándote una seguridad de que lo que te están ofreciendo es real, pues para estar en la plataforma ofreciendo sus servicios de manera confiable y segura, deben cumplir con unos requerimientos específicos”, y esto lo deben hacer todas las embarcaciones que se encuentran en el sitio web, desde lanchas hasta megayates, pasando por yates y catamaranes.

Nauty permite atender a los usuarios que buscan alquilar una embarcación, Alberto los conecta con los proveedores que ofrezcan sus servicios y quiere ir más allá: “Yo quiero ayudar a que ellos crezcan en su modelo de negocio, ya sean pequeñas, medianas o grandes empresas que tengan servicios o experiencias náuticas, que puedan ofrecerlas a través de Nauty y que los clientes puedan acceder a ellas de manera confiable y segura”, dice el empresario, y cuenta que en sus primeras proyecciones este emprendimiento iba a tener 6 empleados, hoy tiene 15 de manera directa y 80 de manera indirecta.

Cerraron el año 2019 con \$3.200'000.000 en ventas, lo que representó un crecimiento de 20% mensual. “Logramos cumplir la meta de 1 año en dos meses”, dice orgulloso Farah y revela los planes que tiene: “en diez años vemos a Nauty como la primera opción cuando una persona piense en experiencias náuticas en cualquier parte del mundo. Que cuando una persona piense en una casa en las islas, o se imagine en un velero o una tarde de pesca, piense en nosotros, nos vea como su mejor aliado náutico”.





     
@SENAcomunica

[www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)