

Emprendimiento en Ingeniería, un ejemplo de lucha y convicción

Se trata de Nicolás Umbarila, quien a través del apoyo del SENA, creó una empresa especializada en seguridad para edificaciones y con ella conquista el mercado latinoamericano

Cuando el reloj marca las 10:00 a.m., en una pequeña oficina del norte de Bogotá, aparece la figura de un joven de 29 años de edad, de estatura media, tez morena y ojos cafés. Lleva puesto un vestido de paño, camisa blanca y sin corbata, elegante y juvenil. En tono enérgico pronuncia sus primeras palabras ¡Mucho gusto! Soy Nicolás Umbarila, mientras que con una sonrisa transmite seguridad y tranquilidad.

Como si los clientes tuvieran un detector, una vez toma asiento en su lugar de trabajo, los teléfonos empiezan a sonar sin parar, se toma un segundo de respiro y decide no contestar una llamada más.

La oficina tiene una decoración particular como cámaras de seguridad pegadas a las paredes, circuitos integrados, cajas de herramientas en el pasillo y planos de proyectos, son algunos de los elementos que identifican el oficio de Nicolás.

¿Cómo enfrentar el reto de crear empresa?

“Soy Ingeniero electrónico y siempre me he sentido atraído por los edificios inteligentes. En los últimos semestres de mi carrera profesional me reuní con dos compañeros para estructurar una idea de negocio que fuera rentable y de esta forma poder crear empresa”.

Pese al buen proyecto que tenía en mente, los obstáculos en la creación de la empresa no faltaron; problemas económicos, falta de incentivos y de apoyo hicieron que la iniciativa demorara en rodar un poco más de lo esperado.

Mientras el negocio tomaba forma, Umbarila seguía con un proyecto emprendedor que inició cuando apenas tenía 14 años de edad. El sueño ideal de un niño que ve en un dulce la representación más fiel de la felicidad.

“Cuando estaba en el colegio un día me encontré una vieja máquina dispensadora de dulces, la arreglé y la puse a funcionar. Después de varios meses me di cuenta que iba quedando un ingreso extra y ahí decidí empezar a comercializar estas máquinas por Internet”.

“La primera persona que me apoyó fue mi papá, él sacó un crédito para inyectarle capital económico a la empresa, aunque quien pagaba la deuda era yo”, añadió. Esta pequeña empresa, que nació de la imaginación de un niño, ha vendido 800 máquinas dispensadoras en todo el país a través de las nuevas tecnologías.

Mientras este emprendedor se concentraba en sacar adelante su nuevo proyecto que representaba su gusto por los edificios inteligentes, encontró en el SENA el aliado fundamental para el crecimiento de Dointech—nombre que le dio a su empresa—dedicada a la automatización de edificios, cableado de estructuras y seguridad electrónica.

“Crear empresa es duro, en varias ocasiones tuvimos actividades económicas alternas para podernos sostener. Cuando conocí las unidades de emprendimiento del SENA presenté el proyecto y salimos favorecidos”, cuenta Umbarila.

Esta empresa dedicada a los sistemas integrados en automatización, seguridad y control logró establecer me-

tas claras por cumplir que le permitieron recibir \$80 millones de Fondo Emprender.

“Nicolás siempre ha tenido claro que su proyecto de vida es ser empresario, rescato el empeño que le coloca a cada una de las actividades en su vida, su liderazgo y su motivación para emprender su idea de negocio para ofrecer nuevas soluciones en la automatización de estructuras integrando las nuevas tecnologías”, expresó la líder de la Unidad de Emprendimiento del Centro, María Dimelza Rodríguez.

Cuando habla sobre las proyecciones de Dointech, el joven vuelve a sonreír. “La proyección de ventas en el primer año de ejecución era de 223 millones de pesos. Al día de hoy, antes de cumplir el año sobrepasamos ese valor en más de 100 millones”.

Al mismo tiempo que cuenta los objetivos alcanzados, toma en sus manos una revista como si fuera un trofeo, como si lo hubiera conseguido en las grandes gestas descritas en los textos mitológicos de la edad media.

“Esta revista es de las más importantes en ventas de seguridad en América Latina y sacaron una edición especial del top 100 de ventas en seguridad. Para sorpresa nuestra salimos en este ranking por encima de empresas que llevan más tiempo en el mercado”.

Nicolás no duda un segundo en reconocer el apoyo incondicional del SENA para alcanzar estos logros en tan corto tiempo. Resalta el valor del acompañamiento de los gestores en la etapa de ejecución, como un factor determinante en la consecución de las metas propuestas en el plan de negocio.

Nicolás destaca el apoyo del SENA con el acompañamiento de los gestores en la etapa de ejecución como un factor determinante en la consecución de las metas.

“Los emprendedores son los responsables del éxito en la consecución de sus objetivos. Sin embargo tener esas asesorías constantes por parte de las uni-

“Cuando estaba en el colegio un día me encontré una vieja máquina dispensadora de dulces, la arreglé y la puse a funcionar. Después de varios meses me di cuenta que iba quedando un ingreso extra y ahí decidí empezar a comercializar estas máquinas por Internet”

dades de emprendimiento en la etapa de ejecución, aclaran las dudas que van apareciendo. Esto conlleva a que se pueda cumplir a cabalidad aquello que se estructuró en un inició con el planteamiento de la idea”, dice Umbarila.

Dointech ha generado aliados estratégicos durante su desarrollo empresarial, en su portal web www.teknos.com ofrece a sus clientes los productos que le han permitido conquistar los mercados de otros países; así se consolida como una empresa futurista, responsable y seria en sus proyectos, factores claves para el éxito en sus operaciones.

“Es una empresa con la que disfruto trabajar porque generamos confianza con los servicios que ofrecemos. Cuando finalizan los proyectos quedamos muy bien con nuestros clientes. Somos una alianza fundamentada en principios como la confianza y la calidad”, destacó el gerente general de Construcciones y Remodelaciones Moncayo, Marco Moncayo.

Actualmente la empresa de Nicolás es la más grande del país en su género, cuenta con cerca de 2 mil productos y al finalizar el año se proyecta tener 4 mil productos más.

Un equipo de trabajo para hacer Ingeniería

En entrevista con ACIEM, David González, compartió su experiencia como Emprendedor SENA y las recomendaciones para los Ingenieros Afiliados de la Asociación acerca de las motivaciones para crear empresa en Colombia.

ACIEM: ¿Cómo nació Dointech y cuál es el papel del Fondo Emprender del SENA en este proyecto?

David González: La empresa nació por una iniciativa que teníamos de fomentar la automatización de edificios en Colombia. El SENA fue nuestro aliado estratégico en la formulación del proyecto y el planteamiento claro de metas y objetivos.

ACIEM: ¿A qué se dedica Dointech?

D.G.: Dointech ofrece productos y servicios enfocados en la automatización de edificios, seguridad electrónica y control de accesos.

ACIEM: ¿En qué momento surgió la idea de crear empresa?

D.G.: Dointech nació durante nuestra formación como Ingenieros y se consolidó durante nuestro ejercicio profesional alrededor del año 2009. Realizamos un trabajo de investigación y observación para tener claridad de nuestro objetivo y trabajamos arduamente para alcanzar la meta.

ACIEM: ¿Cómo ha sido el proceso de acompañamiento del SENA en su Emprendimiento en Ingeniería?

D.G.: Presentamos el proyecto en el que fuimos seleccionados y el Fondo Emprender del SENA aportó alrededor de \$84 millones de capital, los cuales se invirtieron en el proceso de estructuración de la empresa: capital humano, estrategias de marketing, desarrollo de productos y showroom, entre otros.

ACIEM: ¿En qué consiste el proceso de condonación de deuda que tendrá Dointech con el Fondo Emprender?

D.G.: Cuando se presenta un proyecto de emprendimiento al Fondo Emprender del SENA y este es aprobado, el Fondo realiza inyecciones paulatinas de capital al cumplir con una serie de requisitos específicos. Una vez finalizado el proceso, ellos evalúan mediante unos indicadores tales como: ventas, estrategias comerciales, clientes visitados, produc-

tos vendidos y rentabilidad de la compañía, entre otros. Si estos parámetros se cumplen, el Fondo Emprender puede llegar a condonar el dinero aportado inicialmente.

ACIEM: ¿Cuáles han sido los mayores obstáculos en el proceso de emprendimiento en Ingeniería?

D.G.: Como emprendedor se tienen muchos obstáculos y desde el comienzo logramos desarrollar competencias en diversas áreas como la financiera, ventas, marketing, la forma de llegar a un cliente y enfocar adecuadamente el nicho de la compañía, pero realmente el tema principal fue el financiero.

ACIEM: ¿Por qué cree que el SENA considera a Dointech como un caso de éxito de Emprendimiento en Ingeniería?

D.G.: Dointech es considerado un caso de éxito de Emprendimiento en Ingeniería para el SENA porque la entidad realizó un acompañamiento durante todo el proceso, desde el planteamiento del proyecto con diferentes asesores de la entidad, hasta la ejecución y condonación, así como la creación de estrategias posteriores para mantenernos activos en el mercado. La empresa ha sido ejemplo de disciplina y constancia donde queda demostrado que no es simplemente crear una empresa sino crear todo un estilo de vida.

ACIEM: ¿Cuál es la recomendación para sus colegas Ingenieros que desean crear empresa?

D.G.: Mi invitación a los Ingenieros Afiliados de ACIEM, a mis colegas de Ingeniería, es que hay que arriesgarse. Siempre existen dudas, pero en ocasiones es mejor actuar y tomar decisiones, además tener una meta clara para alcanzar en el proceso de crear empresa en Colombia. ▲

Conozca más del Fondo Emprender del SENA en: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

FUENTE ARTÍCULO NICOLÁS UMBARILA: FONDO EMPRENDER SENA