



EMPRENDER DESDE CERO

LA GUÍA DEFINITIVA PARA EL
EMPRENDEDOR MODERNO



*Te veo partir,
con tu mundo a cuestas,
cargada de ilusiones
para hacer realidad ese Proyecto de Vida
con el que has tenido que soñar primero
y colgarlo en la Cartelera
donde se cuecen tus sueños.*

*Tu casi diminuta figura,
agigantada por la esperanza
de un Tiempo Mejor y
un Nuevo Amanecer,
desaparece poco a poco en la frontera
Colombo-Venezolana,
Rumbo al Territorio de tus Sueños.*

*Pesa más
tu mundo interior cargado de ilusiones,
que tu ligero equipaje,
mi viajera incansable!
Dios va contigo dondequiera que vas,
Alumbrando tu camino, paso a paso
Y tu Angel Custodio te lleva en sus alas
Haciendo más fácil tu caminar.*

*No sé si lo soñé...
Pero te veo partir...
Y se me parte el alma...
Gracias por amarme tanto,
por celebrar la vida a mi lado y
por seguir siendo mi Niña-Gigante
que todo lo puede cuando de atenderme
y satisfacer mis necesidades se trata.
Feliz Viaje,
Hija mía. Te amo.*

Tu Madre: Alba I. León de Labarca

AGRADECIMIENTOS



Gracias a la vida, por haberme regalado 18 años como docente universitaria, de los cuales 15 dedicados al estudio y la enseñanza del emprendimiento, ya que esa experiencia me dio las bases para escribir este libro.

Gracias a la Vida, de nuevo, por las duras lecciones que he tenido que vivir como empresaria fuera de mi hermoso país Venezuela. Ello me dio la oportunidad de experimentar todo lo que en estas líneas les narro y que espero, pueda servir a alguien más. Sin duda alguna, a mí me han servido para aprender y crecer como ser humano

Gracias a Colombia, mi segunda patria, la patria de mi abuela, por haberme acogido generosamente como una hermosa y amorosa madre sustituta. Medellín te amo. Soñé en tu terruño y acá estoy.

Gracias a Dios y la vida, por ponerme en el camino de nuestra querida ONG Emprecolven, que me ha regalado la oportunidad de aprender a sentir a mis hermanos colombo-venezolanos emprendedores y su lucha por empezar de nuevo. Estoy acá para apoyarlos en todo lo que esté a mi alcance.

Gracias a Dios por ayudarme a comprender que mi camino no está donde está el dinero. Ese siempre ha estado allí y estará cuando lo necesite.

Mi camino y mi corazón están con todos ustedes, mis lectores, quienes deseen y decidan aprender a través de mi humilde experiencia.

Gracias a mi gran amigo, Gustavo Parra, por ayudarme a darle forma a este libro. Gus, tus aportes son para mi invaluable. Eres el mejor amigo del mundo.

Gracias a mi madre, escritora, correctora incansable de la obra de mi padre, por revisar detalladamente, todo lo que le pido. Su rol me da la seguridad de que lo que brindo al mundo tiene rigurosidad gramatical y literaria. Y gracias también porque sin saberlo, me puso en el camino del emprendimiento -mi segunda pasión después de la maternidad- cuando me regaló ese Curso de Empretec que yo no podía pagar en ese momento.

Sólo me quedan palabras de agradecimiento para todos los que me han apoyado en este sueño de continuar con la tradición familiar académica y literaria, con mi toque autobiográfico personalísimo, en cada una de mis obras.

GRACIAS MIL, a todos los que se me escapan, pero que de alguna manera forman parte de mi vida y de mis luchas.
ICLL

INDICE



PRÓLOGO	11
PREÁMBULO: EMPRENDIENDO DESDE 0.....	15
INTRODUCCION.....	19
I) MIS ORIGENES COMO EMPRENDEDOR.....	23
II) ME QUIERO IR A MEDELLÍN.	
¿PERO EN QUÉ INVIERTO?.....	35
III) EMPEZANDO DESDE 0 EN MEDELLÍN.....	41
IV) EL HIPER-OPTIMISMO DEL VENEZOLANO.....	49
V) EL GRAN GOLPE. LA LECCIÓN ES	
LA HUMILDAD.....	59
VI) REFLEXIONANDO: ¿POR QUÉ PERDÍ	
EL RUMBO?.....	65
VII) LOS PRINCIPALES ERRORES DE	
UN EMPRENDEDOR.....	71
☞ Enamorarnos de nuestra idea	
☞ Exceso de optimismo	
☞ No tener un prototipo para medir el interés del mercado	
☞ Falta de planificación e investigación de mercado	
☞ Empezar con deudas o no incluir los pagos en el flujo de caja	
☞ Exceso de dinero	
☞ Altos costes de arranque.	
☞ Perder el foco del mercado y sus necesidades	

- ✂ No saber cuál es la propuesta de valor
- ✂ Falta de seguimiento y servicio al cliente
- ✂ Más de lo mismo
- ✂ No pensar en el marketing
- ✂ Desconocimiento de las obligaciones fiscales
- ✂ Emprendedor de tiempo compartido
- ✂ Mezclar la administración del negocio con la del hogar
- ✂ El Emprendedor Tótero y Solitario
- ✂ Invertir y dejar en manos de nuestros socios el negocio
- ✂ Diferencias entre los socios
- ✂ No tener claro la misión, la visión y los valores de la empresa
- ✂ Crecer demasiado rápido
- ✂ Falta de conocimiento de sí mismo

VIII) ¿QUÉ QUIERO HACER DE

VERDAD? REENCONTRÁNDOME.....121

IX) REINVENTATE O DESAPARECE.....125

X) MI VOCACIÓN VS. MI NEGOCIO. ¿ESTOY

EN EL CAMINO CORRECTO?.....145

XI) COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS.

¿NACÍ PARA EMPRENDER?.....149

XII) ESTRATEGIAS VS. APAGAR FUEGOS.

EL SECRETO ES DELEGAR.....161

XIII) QUÉ ES UN EMPRENDEDOR Y TIPOS

DE EMPRENDEDORES.....163

XIV) EMPRENDER POR NECESIDAD O

POR VOCACIÓN.....175

XV) EL EMPRENDEDOR Y SU SUEÑO.....179

XXVI)	IMPORTANCIA DE LOS VALORES EN LA SATISFACCIÓN PERSONAL.....	185
XXVII)	LA MISIÓN PERSONAL.....	193
XXVIII)	LA IDEA DE NEGOCIO.....	195
XIX)	EVALUANDO TU IDEA DE NEGOCIO.....	209
XX)	PLASMANDO EL MODELO DE NEGOCIO EN EL LIENZO CANVAS.....	215
XXI)	FALLA RÁPIDO Y BARATO. CONSTRUYENDO TU MVP.....	243
XXII)	PITCH PARA LEVANTAR RECURSOS.....	247
XXIII)	LA FRANQUICIA COMO MODELO DE NEGOCIO.....	251
XXIV)	CREENCIAS QUE LIMITAN NUESTRO ÉXITO.....	257
XXV)	MI NEGOCIO Y SU APORTE AL COLECTIVO.....	271
XXVI)	FACTORES CLAVES DE EMPRENDER EN OTRO PAÍS.....	277
XXVII)	COMENZANDO LIVIANO. HAZLO TÚ MISMO.....	285
XXVIII)	EL MARKETING ONLINE EN TU EMPRESA.....	293

PRÓLOGO



Empezando desde Cero es una propuesta autobiográfica, fresca y didáctica. Allí se conectan, de manera muy particular, la experiencia vivida por la autora, Irulú Labarca, quien tuvo que reinventarse como emprendedora, a los 44 años de edad, en un país extranjero.

Irulú Labarca, tiene en su haber una experiencia de 15 años como docente universitaria en Cátedras de Emprendimiento, circunstancia que le ha permitido presentar, en este libro, una serie de herramientas prácticas y sencillas, para cualquier persona que desee iniciar su nuevo camino como emprendedor independiente o a través de una empresa, con un equipo comprometido con su idea.

Primero que nada, la autora nos invita a cuestionarnos la validez del camino seguido hasta el momento y a decidir, con mucha franqueza y valentía, si ello es o no, lo que deseamos continuar haciendo en nuestras vidas.

A tal fin, es preciso mirar dentro de sí, con mucha honestidad y, reconocer, cuál es esa actividad que nos hace sentir realmente vivos y realizados profesionalmente, poniendo al servicio del mundo nuestros dones y habilidades.

Por otra parte, sus líneas ayudan al lector, a aterrizar esa nueva idea de sí mismo, invitándolo a validarla, dentro de un mercado en pleno proceso de cambio; mediante preguntas y ejercicios, que le permitirán decidir si esta nueva idea podría, en realidad, llevarlo a convertirse en un emprendedor capaz de vivir de su emprendimiento.

El libro cuenta con aportes adicionales muy importantes como, una sección sobre creencias limitantes, las cuales, en la mayoría de los casos, suelen ser los mayores obstáculos en el camino hacia el éxito. Así como, un capítulo con información práctica respecto a una gran cantidad de herramientas disponibles en internet, para iniciar de 0 un negocio con presencia online, haciendo todo el proceso por sí mismo, o contando con algún tipo de ayuda a costos muy accesibles.

Se destaca también en el Libro, de manera reiterativa, la importancia del marketing online, en un mundo que nos ha encontrado desprevenidos y nos obliga a correr a cientos de kilómetros desde la oferta tradicional de productos y servicios, hacia la tecnológica, que no sólo nos exige tener presencia en internet, sino saber cómo darla a conocer a su mercado objetivo.

Por si fuera poco, hace una recopilación de los principales errores que cometen los emprendedores (principalmente los novatos), para que el lector se identifique con aquellos que puede haber cometido en el pasado y esté muy alerta de no repetirlos, o no incurrir en otros muy comunes, en su nueva iniciativa como emprendedor.

El libro también nos ayuda a cuestionarnos sobre qué competencias tenemos como emprendedores y cuáles deberíamos desarrollar, para incrementar nuestras posibilidades de éxito. Así mismo, la autora se pasea por posibilidades como la de emprender a través de una franquicia o en un país que no es el tuyo; brindando elementos claves que deben ser considerados, si se decide transitar por este camino.

En vista de todo lo anterior, creo que me quedo corto al decir que este libro, no sólo es tu mejor compañero, si decides incursionar en el camino del emprendimiento, sino que representa ¡LA GUIA DEFINITIVA PARA EL EMPRENDEDOR MODERNO!

Sin duda, una persona como tú, que está en un proceso de cambio y búsqueda de una nueva alternativa para su vida, y desea hacer una evaluación rápida y realista de sus opciones y oportunidades, puede

aprovechar al máximo los conocimientos y la experiencia que la autora nos aporta en las páginas de este libro.

Me despido, pero no te dejo solo(a). Este manual es el mejor compañero que necesitas para dar el primer paso, con valentía, hacia la nueva vida que has decidido, o estás explorando, iniciar como emprendedor.

¡Éxitos en este nuevo proyecto de ser humano en el que te estás atreviendo a convertirte!

Gustavo Enrique Parra – Emprendedor

PREÁMBULO



EMPRENDIENDO DESDE CERO

Al momento de escribir este libro nuestra humanidad está siendo sometida a una experiencia nueva y trascendental para nuestras vidas, la cuarentena por el virus COVID-19. Son millones las personas que han perdido sus empleos, que están emigrando a otro país o que simplemente están sintiendo la necesidad de cambiar el rumbo de sus vidas y comenzar a hacer aquello que les apasiona y que quizás habían dejado de lado por miedo al qué dirán, a no ser capaces de subsistir con esa nueva carrera, o cualquier otra razón que consideraban relevante.

En lo particular, pienso que esta pandemia y su respectiva cuarentena, nos ha dado a todos la oportunidad de reflexionar sobre nuestra existencia: lo que es importante y lo que no -lo cual difiere de una persona a otra-. Así mismo, la posibilidad -aunque sea remota- de la muerte, nos ha hecho replantearnos la vida y movernos hacia actividades que, de otra manera, no hubiésemos explorado y que, en algunos casos, nos han llevado a ponernos en

contacto con facetas de nosotros mismos que no conocíamos o a las que no le habíamos dado importancia.

En pocas palabras, hoy en día somos millones más los que nos estamos replanteando la vida, la profesión, la pareja, la importancia de compartir en familia, entre otros asuntos trascendentales.

En este libro, pretendo ofrecer herramientas para todos aquellos que hayan tomado la decisión, voluntariamente o por fuerza mayor, de dedicarse a alguna actividad distinta de la que venía desempeñado y quieran hacerlo a través de un emprendimiento propio, que busque satisfacer alguna necesidad del mercado.

Si tú eres uno de ellos, tengo la esperanza de poder acompañarte en los primeros pasos de tu emprendimiento, para darle forma a tu idea, revisar si está alineada con tu pasión y tus dotes, validar su pertinencia en el mercado -antes de arriesgar tu capital-, preguntarte de qué manera aporta al colectivo y en definitiva, profundizar en todos los elementos que deben tomarse en cuenta previo a lanzarte al mundo empresarial que hoy, más que nunca, implica afinar los sentidos en un entorno que nos está mostrando tímidamente hacia donde se dirigen las nuevas tendencias y necesidades de sus habitantes.

La buena noticia que quiero darte es que realmente no estás comenzando desde cero. Porque todo aquello por lo que has pasado, éxitos y tropiezos, te han dado la experiencia, visión y fortaleza que tienes ahora y que sin duda serán las bases para iniciar esta nueva etapa en tu vida, en la que, si me lo permites, pretendo acompañarte a través de estas páginas.

INTRODUCCION



Acá estoy. A pocas semanas de haber cumplido 48. En una ciudad que me acogió y mimó, como si supiera que quedé huérfana de mi madre Patria Venezuela: Medellín. Una ciudad que vivió dolor y terror por mucho tiempo, pero que renació de entre las cenizas, como lo hará mi amada Venezuela algún día...

Estoy acá para contarles mi historia desde el inicio de mi llegada a Medellín. No porque sea extraordinaria, porque seguramente muchos habrán vivido situaciones mucho más difíciles que la mía. Sino porque tengo la esperanza de que algunos cuantos se identifiquen con lo que he vivido y pueda aportarles, aunque sea un poquito de mi experiencia, como una emprendedora venezolana de 43 años, que debió empezar de 0, cuando se suponía que estaba a sólo siete años de mi jubilación y con todas mis necesidades básicas cubiertas en mi país. Sola, porque mi hijo tuvo que emigrar antes que yo para buscar un mejor futuro. Sin pareja porque, por cosas del destino, luego de casi ocho años, esa relación terminó. Y con ningún conocimiento del mercado colombiano. Pero con toda la Fe y la Esperanza de que, en este país, donde nació mi abuela y que es ahora mi segunda patria, podría empezar de nuevo y rehacer mi vida.

¡Pero no les cuento esto para que digan pobre! ¡Que duro! ¡Que difícil! No, al contrario. Yo soy una privilegiada entre los más de 5 millones de venezolanos que han emigrado por la situación económica, política y de caos que hay en este país. O los millones de personas que han perdido sus trabajos producto del COVID-19 y que en este momento están enfrentando un futuro incierto y, preguntándose cómo afrontarán el pago del arriendo, de los servicios, o de la hipoteca de la casa.

En mi caso me siento profundamente agradecida con la Vida porque tengo techo, comida en la mesa -tres veces al día-, luz, agua, gas, medicinas. Muchas de las cosas que todas estas personas no tienen o no saben si tendrán en un futuro cercano. Y por si esto fuera poco, tengo agua caliente, cable, internet, seguro médico, trabajo y una empresa propia -que aún no sé si sobrevivirá a lo que este futuro incierto nos depara.

Si, una empresa que me ha tomado 4 años llevarla a punto de equilibrio (donde no ganas ni pierdes). Pero que me da un motivo para levantarme cada mañana a seguir apostando por ella y por todas las personas que viven gracias a los empleos directos e indirectos que ésta genera. Venezolanos y colombianos trabajadores y aguerridos, que no se dejan vencer por las adversidades.

Y por eso, consciente de las dificultades que implica emprender y mucho más, emprender solo(a), en un país que no es el tuyo; y en vista de la experiencia, no sólo como empresaria, sino también como facilitadora de una cátedra de emprendimiento por más de 15 años en Venezuela, pensé y me dije: “¡Irulú, ya estás lista para darle al mundo lo que has aprendido hasta ahora!”. Tú, que lees este libro, juzgarás si es mucho o es poco. Para mí no es demasiado, porque soy consciente que hay tanto que aprender que nunca dejamos de ser alumnos.

No obstante, con la esperanza de que estas líneas te ayuden a allanar el camino como emprendedor o trabajador independiente, dentro o fuera de tu país de origen, te comparto mi historia y mi conocimiento con toda la humildad.

I) MIS ORIGENES COMO EMPRENDEDORA



*Lo que quizás mi papá no supo es que lo
más valioso que me dejó fue su ejemplo,
su espíritu inquebrantable...
Creo que ese espíritu guerrero de mi padre
fueron mis inicios como emprendedora.*

Me resulta gracioso y a la vez me entenece mirar atrás y preguntarme cómo es que me convertí en emprendedora.

Soy de las que piensan que ser emprendedor no es sólo crear una empresa. Según el diccionario de la Real Academia Española, emprender es “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.

Existen muchísimos emprendedores sociales en el mundo. Tendiendo la mano a quienes lo necesitan, formando las generaciones del futuro. Existen emprendedores escribiendo, pintando, bailando, haciendo arte. Todo aquel que tenga un sueño, un empeño, una obra y luche por conseguirlo y no desfallezca ante las adversidades, es un Emprendedor.

En mi caso, mirando hacia atrás, mi padre fue un gran emprendedor - aunque no fue el mejor de los empresarios-. Lo recuerdo llegando a casa cargado de comida, que traía por cajas compradas en el supermercado de mi abuelo, quien tuvo el

supermercado y la ferretería más grande de su pueblo, Santa Bárbara del Zulia, una importante región agrícola de Venezuela.

Mi papá llegaba cansado a casa, pero satisfecho de sus esfuerzos, y siempre nos decía “todo esto lo hago por ustedes, para dejarles algo”. Y así lo hizo. Lo que quizás él no supo es que lo que más valioso que me dejó fue su ejemplo, su espíritu inquebrantable. Era verlo un día derrotado y decepcionado de lo que le ocurría y al otro, levantado y dispuesto a seguir adelante no importa qué. Creo que ese espíritu guerrero de mi padre fueron mis inicios como emprendedora.

Por otra parte, siempre fui muy ahorradora. De lo que me daban para merendar en el colegio guardaba la mitad, o todo si no tenía hambre. Siempre tenía dinero ahorrado para prestarle a mi hermana o para comprarme las cositas que quería.

Cuando estaba en la universidad hacía lazos para el cabello y los vendía. También vendí carteras de cuero, ollas, ropa y cuanto se me daba la oportunidad de comprar para ofrecer.

Una vez graduada decidí hacer mi primer gran emprendimiento. Monté una fábrica de ropa de niños. Mi tía Aura, esposa de mi tío Omar -un hermano de mi mamá-, tenía una fábrica de ropa y una tienda de hilos y encajes. Yo disfrutaba, yendo con ella en

vacaciones, viendo todas las cosas que hacían con las manos y escuchando el sonido de las máquinas de coser, a medida que iban poco a poco acelerando hasta detenerse de repente, porque habían llegado al final de la costura. Unos segundos de silencio mientras las diestras costureras cortaban el hilo sobrante y ubicaban nuevamente la pieza para volver a poner su pie sobre el pedal y acelerar el ritmo; y así, una y otra vez, interminablemente.

Algo que para otro podrían parecer pasos de un proceso aburrido y repetitivo, era música para mis oídos. El proceso de creación estaba presente allí. Desde el diseño de esa pieza, pasando por su confección, hasta llegar a los detalles del acabado y del empaque, para finalmente llegar a manos de alguien quien lo usaría como su vestuario, quizás sin preguntarse cómo esa pieza se había convertido desde un pedazo de tela e hilos sueltos, en aquello que le permitía salir vestido al mundo y pavonearse orgulloso de su nuevo atuendo.

Como se desprende de mis palabras, para mí, este primer emprendimiento era mucho más que un negocio. Era la expresión de mi Ser a través de cada pieza que salía de mi taller. Amaba estar ahí, diseñar cada colección, aún sin ser diseñadora profesional.

Algo que no disfrutaba mucho era salir a vender. De niña fui muy penosa y aunque puedo decir que para ese momento la pena no me detenía, sólo me frenaba un poco. Salía a las tiendas de ropa de niños con mi muestrario. Me atendían los mismos dueños normalmente. Al ver a una joven de 23 años que parecía de 18 se sorprendían de que el negocio fuera mío y siempre estaban dispuestos a hacerme sugerencias muy valiosas sobre qué productos confeccionar que podrían venderse fácilmente a las mamás.

Fue así que saqué algunos productos muy ganadores y que se posicionaron muy bien en las tiendas. Lamentablemente, debido a mi gran amor a estar en mi taller, el deseo de “vivir” el proceso de producción y mi actitud reacia hacia las ventas, decidí contratar un vendedor “con mucha experiencia”, quien era responsable de la venta de varias marcas y para quien consultar la opinión de los clientes no era una prioridad. Esto me llevó a desconectarme del mercado, bajar mis ventas, hasta el punto de no poder costear los costos fijos de la empresa. A esta situación se sumó el hecho de que los márgenes de ganancias eran muy bajos para poder competir con la ropa traída de China, aunado a que las tiendas pedían hasta tres meses de crédito y algunas veces, aún en este plazo no cumplían con sus compromisos.

El estrés que toda esa situación me generaba coincidió con la bendición de salir embarazada. Decidí cerrar la fábrica e irme a la ciudad de San Cristóbal, donde mi tía Aura conocía costureras que trabajaban desde casa, lo cual reduciría enormemente mis costos operativos.

De esa manera procedí e hice mi última entrega, abandonando posteriormente el negocio que tanto amaba, por considerar que para que fuera verdaderamente rentable debía contar con tiendas propias que me permitieran saltarme ese eslabón de la cadena, que prácticamente se quedaba con las ganancias de todo mi esfuerzo.

Luego de un parto bastante difícil decidí dedicarme a mi hijo durante sus primeros meses. Me mudé junto con mi esposo a San Cristóbal donde íbamos a iniciar un nuevo negocio. Cuando mi hijo tenía 8 meses concursé para trabajar en la Universidad Nacional Experimental del Táchira como profesora en el Departamento de Informática y logré entrar.

La verdad es que programar nunca fue lo mío. Quería estudiar Diseño de Moda pero, esa carrera, no existía en mi ciudad natal, Maracaibo. Así que estudié Informática, “la carrera del futuro”. Estoy agradecida igualmente porque me brindó la oportunidad de dar clases en la Universidad, profesión que aprendí a amar.

Estando en la Universidad dando clases de computación mi mamá vio en la prensa un llamado a un curso de la ONU (Organización de Naciones Unidas) de emprendimiento llamado **Empretec**. Me pareció algo costoso pero mi mamá me dijo que me lo regalaría y acepté. Este curso me cambió la vida. Entendí cuáles eran mis debilidades y mis fortalezas como emprendedora y comencé a trabajar en robustecer esas debilidades.

Poco tiempo después, el jefe de mi Departamento en la UNET nos consultó sobre posibles materias electivas para ofrecer en la carrera de informática. Un poco predispuesta a lo que podría ser su reacción me acerqué y le comenté que yo había hecho el curso de **Empretec** y que podía, inspirada en lo aprendido, crear una electiva dirigida a desarrollar competencias emprendedoras en los estudiantes. Como imaginé, me miró un poco extrañado, estoy convencida que pensó: “¿qué tiene que ver Emprendimiento con Informática?”. Pero me dio las gracias por el ofrecimiento y siguió con su trabajo.

Unos meses después casi nadie se había acercado a ofrecerle electivas y me llamó. Me preguntó: “Irulú, ¿aún estás dispuesta a dictar esa electiva?”. Le dije inmediatamente que sí y me dispuse a diseñar un *curriculum* con los conocimientos adquiridos en **Empretec** y de allí nació la materia ‘Formación de Emprendedores’

Esa electiva se convirtió en mi sueño cumplido de trabajar en lo que amaba. Era realmente feliz dando una clase, tanto, que el tiempo transcurría sin darme cuenta. Cada semestre hacía cambios para hacer más efectiva y pertinente la materia y disfrutaba ver a los alumnos haciendo propuestas de negocios, aun cuando para la mayoría de ellos eso no pasaba de ser una exigencia para pasar una materia que habían inscrito porque no existían más electivas disponibles.

Me decía a mí misma: “si dos o tres alumnos por semestre despiertan su espíritu emprendedor, me doy por bien pagada”.

Años después, cuando terminé mi tesis doctoral en emprendimiento me dieron la oportunidad de abrir una segunda electiva: *‘Creación de Empresas’*. Así que reorganicé todo el contenido que quería dictar entre ambas materias y le imprimí a *‘Formación de Emprendedores’* un enfoque de emprendimiento social que le dio un nuevo giro a esa materia.

Aprendí, a través de mis alumnos, la gran satisfacción que se sentía el dar a quien lo necesitaba. Fue realmente una experiencia gratificante. Los chicos organizaban un evento gratuito en el que convocaban conferencistas en un área de interés que ellos mismos definían. El momento de concreción de ese evento era algo digno de

ver. El orgullo en sus caras por haber logrado algo que inicialmente parecía tan complicado. Y lo habían hecho ellos: ¡Waw, que logro!

Por su parte, mis alumnos de *Creación de Empresas* montaban en la universidad un stand con un negocio al que todos los alumnos de la clase se abocaban, organizados en “departamentos”, cual organigrama de una empresa real. Debían decidir qué producto vender, a quién comprarlo, si contrataban a alguien para atender el stand o lo atenderían entre ellos mismos, horarios en que funcionaría, llevar la contabilidad, hacer las compras, vender, todo lo que implica un negocio real (con algunas facilidades como tener un sitio gratuito y todo el mercado de una universidad).

Ambas experiencias, que se repetían semestre a semestre, representaban un reto y un gran aprendizaje para mí. Cada vez, sin excepción, pasaba una encuesta a mis alumnos para saber qué debíamos mejorar; y hacía los cambios que consideraba pertinentes. Amaba ese proceso continuo de aprendizaje y creación.

Paralelamente a mi actividad como profesora universitaria, nunca dejé de emprender. Compraba y vendía ropa, hacía y vendía bufandas, collares. Incursioné en los bienes raíces, comenzando con un pequeño préstamo que me hizo mi papá. Inicié con un tío que construía casas y le pedí que me permitiera invertir con él en una y

aceptó. Luego di la inicial para un apartamento en un proyecto que estaba apenas en planos; lo vendí, compré otro y luego invertí en Panamá. Lamentablemente ese proceso se detuvo por situaciones como la burbuja inmobiliaria del 2008.

Fui muy inquieta como comerciante e inversionista y la verdad es que no vivía sólo del sueldo de profesora, lo que me daba la posibilidad de ahorrar. Eso me permitió tener un capital para poder empezar de nuevo cuando decidí mudarme a Colombia.

Tengo que confesar que el hecho de montar un negocio, legalmente constituido y con una estructura de costos fija, era algo que me daba temor por la experiencia vivida con mi fábrica de ropa infantil, a tan temprana edad.

Pero, por otra parte, considero que ese respeto por asumir compromisos fijos fue uno de los secretos que permitió que mi empresa sobreviviera a los embates de la competencia y de mi falta de experiencia para invertir en otro país como es Colombia.

Debo resaltar que, al llegar a Colombia, en mi necesidad de recuperar la estabilidad económica que tenía en Venezuela, hice inversiones simultáneas y sin calcular adecuadamente los riesgos, lo cual me llevó a pérdidas importantes. Pero ya hablaré de eso más

adelante. Por lo pronto, sólo quería hacer un recuento del camino que me trajo a invertir en Colombia y vivir en Medellín.

No quiero dejar de comentar que la decisión de irme de Venezuela me costó muchísimo, en vista de que mi mamá se quedaba allá sola (mis dos hermanas viven fuera de Venezuela), que dejaba mi trabajo de 18 años en la Universidad, el cual amaba y que debía desprenderme de mis raíces como venezolana, las cuales mi padre se encargó de sembrar muy profundamente en mí, con su amor por su patria y su gente.

Lo que más me impulsó a irme fue la tristeza de ver partir a mi hijo lejos, a sus 17 años de edad, debido a que nuestro país ya no tenía un futuro que ofrecerle y el darme cuenta que lo mismo me ocurría a mí.

Aun teniendo uno de los niveles de ingresos más altos que se pagan en Venezuela a un profesor universitario, con doctorado y a tiempo completo, tan sólo ganaba 35 USD al mes, ello debido a la altísima inflación y pérdida del poder adquisitivo que vive este país. Además, cada vez era más difícil venderle a alguien mi arte porque la materia prima se hacía más costosa y la gente tenía sólo para comprar lo imprescindible y no para darse gustos luciendo un collar, por hermoso que éste fuera.

Así que, como una madre cuando va a dar a luz, mi Madre Patria me expulsó y me dijo: “vete, es hora de crecer en otras tierras, ahora mismo no hay nada para ti acá y si no te vas corres el riesgo de perecer de tristeza e inamovilidad”, lo cual representaba un riesgo fatal para mi espíritu inquieto y creativo.

Ante esa situación decidí partir...