

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
DIPLOMADO EN ESCRITURA DE CASOS PARA LA ENSEÑANZA BAJO LA
METODOLOGÍA HARVARD

**EL ÉXITO DE HARDWARE Y SERVICIOS: UNA COMBINACIÓN DE
EMPRENDIMIENTO, LIDERAZGO Y HABILIDADES GERENCIALES**

AUTORES

MALKA IRINA CUETO CAÑAS
ORLANDO BERMÚDEZ PADILLA

DIRECTOR TEMÁTICO

MELISSA TABORDA

DIRECTORES METODOLÓGICOS

JUAN CARLOS ROBLEDO FERNÁNDEZ, PHD
FRANCISCO VERGARA STREINESBERGER, MG. PHD©

BARRANQUILLA, SEPTIEMBRE DE 2019

EL ÉXITO DE HARDWARE Y SERVICIOS: UNA COMBINACIÓN DE EMPRENNDIMIENTO, LIDERAZGO Y HABILIDADES GERENCIALES

Carlos rueda, el emprendedor visionario que está detrás del éxito de hardware y servicios.

En Colombia, en la década de los 90 empezaron a visibilizarse, con más fuerza, los nuevos líderes emprendedores que en aquel momento surgieron a la luz pública con ideas pequeñas de oportunidades de negocios, con las que lucharon por el reconocimiento hasta convertirlas en una realidad empresarial. Este apogeo de la época les permitió guiar su dirección hacia una eficiente gestión del conocimiento que favoreció el inicio del desarrollo de innovaciones.

Casi de que de manera gradual, los emprendedores fueron construyendo competencias y habilidades estratégicas encaminadas a la generación de iniciativas empresariales innovadoras, a nivel tecnológico, industrial, comercial, ambiental y cultural, con pertinencia local, regional, nacional e internacional.

Por este mismo motivo, algunos hijos adoptivos de esta tierra como Carlos Rueda, proveniente de San Gil, Santander vinieron a radicarse en Barranquilla con la firme convicción de emprender y dejar el nombre de su tierra natal en alto. Rueda, narra que llegó a la capital del Atlántico a los 3 años de edad de la mano de sus padres, quienes al ritmo de la canción “En Barranquilla Me Quedo”, de Joe Arroyo, permanecieron para siempre en la puerta de Oro de Colombia.

Carlos, es un hombre de 54 años, piel blanca, padre de 2 hijos, residente en el Barrio Villa carolina, al norte de la ciudad. A él la vida le ha mostrado las dos caras de la moneda. Por un lado se ha dedicado a lo que más le gusta: trabajar en las ventas, mientras que por otra parte le ha tocado, en medio de las necesidades, sacar a su familia adelante con lo que el comercio le ha dado. Por esa razón, aún vive recordando que desde hace 45 años, siendo un niño, se dedicaba a vender dulces, ser ayudante de tienda, mesero de billar y cobrador de bus.

¿Pero, cómo comenzó la historia de este comerciante independiente?

Todo empezó cuando a sus 10 años Carlos comenzó a trabajar vendiendo dulces de ciruela y guayaba en el colegio San Roque donde estudiaba, y con lo que ahí ganaba, en medio de los regaños de sus docentes, ahorraba una parte para su merienda y el resto se lo llevaba a su mamá, para ayudarla a ella, a su papá y a sus ocho hermanos.

La disciplina, compromiso y perseverancia, valores de una tradición que lo engrandeció en su labor como trabajador.

Su rutina diaria se dividía en dos: estudiar por la mañana en el colegio, y trabajar por las tardes en cualquier oficio de rebusque laboral. Toda esa coyuntura le generaba cierta impaciencia que se intensificaba a medida que transcurriera el día, pues desde niño soñó con ser dueño de su propio negocio. Este dinamismo con el que Carlos empezó en ello desde temprana edad, poco a poco fue inyectándole responsabilidad y compromiso a sus actividades académicas y laborales, conllevándolo a construir en él un espíritu de disciplina, el cual fue convirtiéndose en un factor clave para su crecimiento y sus ganas por superarse.

De hecho, su papá, quien para esa época trabajaba duro, cuando empezó a emprender con un negocio de tienda propia que constituyó, le dio la oportunidad a Carlos de trabajar junto a él en el manejo de flujo de caja del negocio, las ventas, la atención al cliente, entre otros. Carlos, felizmente, asumió el reto de estudiar y trabajar a la vez. Aquí, su jornada iniciaba a las 3:00 am con un café con leche “en su punto: ni muy dulce, ni muy simple”, tal como lo recuerda, él ahora empresario; luego proseguir en organizar los estantes a las 4:00 a.m. a medida que escuchaba el rugir del canto de los gallos.

Paralelo a ello, los fines de semana laboraba en “La sede”, un billar de propiedad de su tío que estaba ubicado en el centro de Barranquilla. En este lugar, Carlos, por más de 2 años, ayudó a su familiar a organizar las cosas del negocio (limpiar, trapear, atender mesas, servir cervezas, vender etc). Con la remuneración que obtenía seguía ayudando a su familia. No obstante, poco después su tío vendió el billar, por lo que pasó a ser cobrador de bus de una empresa de

transporte público urbano en las tardes, mientras por las mañana estudiaba su carrera técnica de Analista y Programador de Sistemas.

¿En qué momento surge la iniciativa de emprender?

En la víspera de la navidad de aquel diciembre de 1991, aun cuando Carlos estaba a punto de cumplir veintisiete años, sus padres conocieron que este se asociaría con uno de sus hermanos para montar un negocio familiar, entre los dos, relacionado con servicios y productos de tecnología.

“La historia de la empresa nace de la necesidad de ser independiente. Yo comencé con mi hermano a finales del 91 y comienzos del 92”, relata Carlos, quien ese mismo año entraba a cursar su último semestre de estudios en el Centro INCA. Desde ahí, cuando el negocio con su hermano despegó con las ventas de los primeros 50 accesorios tecnológicos vendidos en el mes, empezó a brotar en él una gran fuerza por el emprendimiento empresarial. Aquí duró 13 años laborando, aprendiendo conociendo el mercado y vendiendo productos y servicios tecnológicos.

Sin embargo, con el transcurrir del tiempo Carlos empezó a notar que luego de que su hermano incursionara en la política sintió que el mismo ya no le estaba dando el nivel de importancia al negocio. Por ende, pudo palpar en el entorno que la actitud con que ya su hermano venía conduciendo la microempresa fue ocasionando una caída en las ventas, deudas con los proveedores, no había un liderazgo que fuera objetivo en las decisiones para con la organización de los ingresos y egresos, y no había una sólida contabilidad.

Por cuanto a lo anterior, el empresario experimentó la sensación de incomodidad, pero a la vez la necesidad por darle una mayor superación y mejoramiento a las condiciones de un negocio de esta naturaleza. “Por esa diferencia opté por retirarme del negocio con mi hermano, no sin antes reconocer que gracias a él aprendí porque me llevó al mundo de la tecnología”, expresó Carlos evocando en sus recuerdos que en el 2004 decidió arriesgarse a emprender solo, con un negocio de su propiedad, al cual le dio vida, aún sin tener casa o carro.

El contexto y desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación en Colombia.

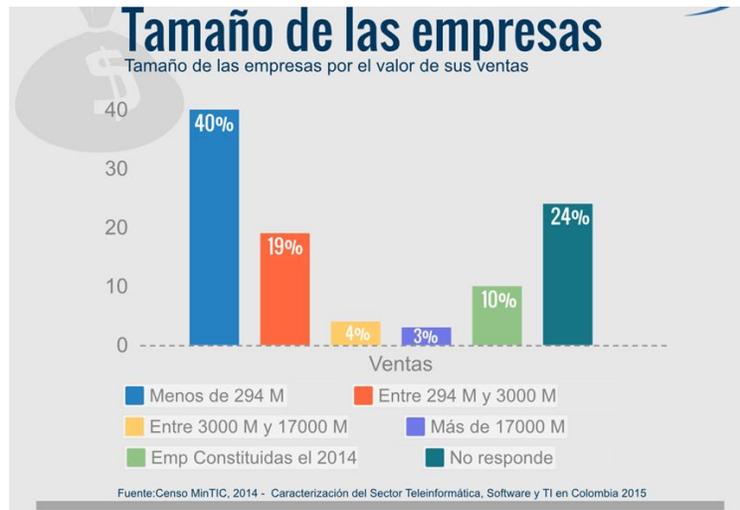
En el país, de acuerdo a las cifras recientes que esbozó Mendivelso Guillén (2018) el Fonade, la realidad de este sector, se puede evidenciar que este auge viene creciendo ostensiblemente en materia transformación e innovación, contribuyendo positivamente al logro competitivo y comercial de las empresas, especialmente a aquellas que basan su razón de ser en la oferta de productos y servicios de tecnologías para la información y la comunicación.

De este modo, muchas empresas colombianas se han visto beneficiadas con el aumento en las exportaciones de productos del sector de las TIC, las cuales han alcanzado ganancias que rondan los US\$528 millones en los últimos cinco años, donde alrededor de 2.800 pequeñas empresas han sido favorecidas económicamente en este aspecto.

En virtud de lo anterior, el informe del Diario La República, (2018) devela que las Pymes han tenido un crecimiento considerable, si se tiene en cuenta que en el 2015 pasaron de 35% de adopción de tecnologías maduras a un 60% a lo largo de 2017. Sin embargo, en lo que respecta a las microempresas, el documento afirma que estas obtuvieron 21% de adopción en el 2015; mientras que en 2017 lograron alcanzar un 52%. Y, en lo concerniente a las grandes empresas solo crecieron seis puntos porcentuales pasando de 70% en 2015 a 76%, respectivamente en 2017. <https://www.larepublica.co/empresas/pyme-son-las-que-mas-han-crecido-en-tecnologias-maduras-2594839>

Aquí, en este grupo de organizaciones empresariales, se logra ubicar también a aquellos emprendedores que tienen negocios propios en calidad de empresarios independientes, y logran consolidar unos estados financieros afables. Toda esta dinámica se las proporciona la economía internacional, a partir de, por ejemplo, las ferias internacionales especializadas en las que participan para compartir soluciones tecnológicas específicas para las distintas industrias, y por la asesoría y el acompañamiento de entidades como Innpulsa, el Mintic y ProColombia.

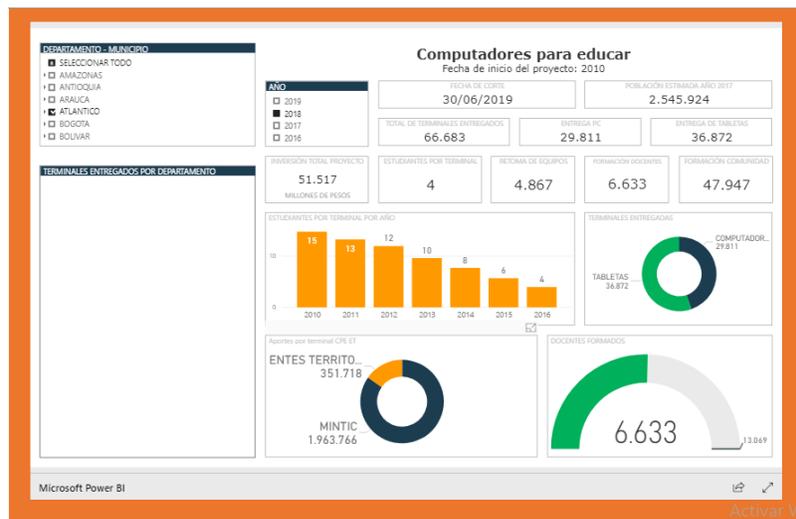
Grafico 1. Tamaño de las empresas, por valor de sus ventas



Fuente: Censo MinTic - 2014

De manera que, en el último año, el Gobierno Nacional, a través del Ministerio para la Tecnología y la Comunicación, ha mostrado un balance que refleja rendimientos positivos, pero haciendo énfasis en que tanto el gobierno como las pequeñas empresas siguen trabajando, en conjunto, para sacar adelante la implementación de sistemas que optimicen procesos y hagan más eficiente el uso de los recursos tecnológicos, de tal forma que tengan mayor acogida comercial y corporativa.

Grafico 2. Proyecto – Computadores para Educar



Fuente: Ministerio de las Tecnologías para la Información y la Comunicación - Tics

Con base en la grafica anterior, se puede observar a importancia de a tecnología para con los planes de fortalecimiento a la educación digital en las instituciones educativas publicas escolares del país. Es aquí donde el sector juega un papel trascendental para la formación de la sociedad.

Hardware y Servicios: el emporio comercial que le abrió las puertas a este visionario empresarial.

Para ese momento, el empresario, con 40 años de edad y que a partir de la presente asumiría el rol de Gerente, empezó a visionar un negocio propio, donde sus perspectivas como empresario independiente se enfocaron en consolidar, inicialmente, un sinnúmero de clientes corporativos y de mostradores con el objetivo de ofrecerles diversos productos y servicios, tales como: venta de computadores de mesa y portátiles, cámaras fotográficas digitales, accesorios (diskets, mouse, teclados, reguladores, etc), sillas y mesas de cómputo, entre otros. Pero, como en ese momento no existía el Marketing Digital, la empresa le apostó a invertir en pautas publicitarias en medios de comunicación local y regional, precisamente para darle un impulso de visibilidad comercial a la nueva marca con que estaba empezando a darse a conocer Hardware y Servicios en el mercado.

Justo, en este momento clave, apareció Sandra Luz Molinares López, su esposa, una Administradora de Empresas, especialista en finanzas, quien al poco tiempo de ingresar al negocio de su esposo se puso al frente de la Gerencia Comercial, bajo los lineamientos del liderazgo, de las habilidades gerenciales y del emprendimiento con que forjó el Gerente los inicios de Hardware y Servicios.

Aquí, la Gerencia y la Gerencia Comercial, respectivamente, direccionaron sus esfuerzos en la elaboración de un estudio de mercado y uno de viabilidad y factibilidad económica, los cuales fueron vitales para explorar canales de distribución, expandirse hacia nuevos nichos de mercado y ampliar así el segmento de mercado de la operación comercial de esta empresa de emprendimiento.

Toda esta dinámica fue aportándole constructivamente al crecimiento de Hardware y Servicios, de tal manera que la experiencia de sus directivos fortaleció a las bases estructurales del negocio a nivel de conocimiento administrativo, contable y financiero.

Tabla 1. Análisis comparativo financiero.

COMPARACIÓN ESTADOS FINANCIEROS 2016 AL 2018				
EMPRESA HAWARD Y SERVICIOS				
Relación/ Año	2016	2017	2018	Observaciones
Activo	2.245.139.646	2.962.426.263	2.997.736.457	De acuerdo a las cifras de los activos en los últimos tres años, se refleja un aumento representativo en la empresa, del año 2016 con respecto 2017 en un 75% y del año 2017 al 2018 en 98%.
Pasivo	1.220.192.587,00	1.752.293..929	1.627.441.523	De acuerdo a las cifras de los pasivos en los últimos tres años, se refleja aumento del año 2016 al 2017 en 29%, con el año 2017 al 2018 un aumento 119%.
Utilidades	127.524.369	71.897.985	209.508.339	De acuerdo a las cifras de las utilidades en los últimos tres años, se refleja una disminución del año 2016 con 2017 en un 56%, con respecto al año 2017 con el 2018, se aumenta en un 34%, positivo para la empresa.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Estados Financieros de Hardware y Servicios de 2016 a 2018.

Por eso, observar que desde este primer comienzo cuando sus propietarios hicieron una inversión estratégica para la adquisición de un primer local que les costó seis millones de pesos en el centro comercial Parque Central, ubicado en la localidad Norte Centro Histórico de la ciudad, y

ver que en la actualidad cuentan con siete locales, se puede evidenciar claramente que en los últimos 14 años las utilidades han sido satisfactorias para el desarrollo de este conglomerado empresarial de las tecnologías.

Para Hardware y Servicios, el Liderazgo ha sido un factor clave para proyectar ese crecimiento que ha dado frutos positivos a nivel económico, corporativo y tecnológico a lo largo de este tiempo. Ahora, en lo concerniente a las habilidades gerenciales, el empresario admite que cuenta con un excelente equipo de trabajo, que estratégicamente ha fortalecido los lazos colectivos para que sus colaboradores se apoyen entre sí para el cumplimiento de las metas trazadas a nivel mensual y anual.

Sin embargo, la Gerencia Comercial es enfática en recalcar que todo lo anteriormente esbozado se erige a partir del Emprendimiento, ya que gracias al empirismo, al conocimiento técnico, tecnológico y profesional, pero sobre todo a la mentalidad de creatividad y transformación se ha logrado levantar esta empresa que, en la actualidad, confluye a visualizarse como un emporio empresarial.

Cabe resaltar que a Hardware y Servicios lo conforma un equipo humano desde hace 14 años, el cual está compuesto por Aracely Peñaloza, una persona de entera confianza que inició trabajando como asistente administrativa y comercial, cargo en el que aún se mantiene sostenible en la actualidad. Con ella, de acuerdo a la Gerencia General, ha habido lazos de unidad, de amistad, y social. En este orden se sitúa también Orlando Salcedo, un técnico en sistemas que en ese tiempo llegó como estudiante en práctica, y poco después se quedó trabajando. Hoy día es un técnico de confianza, que maneja todo los detalles técnicos del negocio.

El crecimiento de la empresa en los últimos 14 años.

Desde el 2004, fecha en que Hardware y Servicios abrió la puerta en marcha del negocio, el boom del internet se convirtió en el epicentro de un gran mercado para la empresa, pues gracias al auge económico que trajo esta tecnología se logró estabilizar y consolidar las finanzas del

negocio. Esta dinámica comercial, de inmediato, entró en sintonía con los proveedores y particulares que creyeron en las directrices corporativas de la empresa.

Ese nivel de confianza depositado por estos públicos de interés en Hardware y Servicios, jalonó un crecimiento imparable, auspició un contexto donde se adquirió mayor solidez y fue ahí cuando los bancos accedieron a otorgarles créditos, permitiéndole a la organización expandirse con mayor credibilidad económica.

En la actualidad, la empresa ha logrado consolidar su negocio, al punto de contar con un equipo de 15 trabajadores dedicados a atender la alta demanda para satisfacer las necesidades de los usuarios, que a través de los diferentes canales comerciales, adquieren dispositivos electrónicos, contraen servicios de mantenimiento y reparación de equipos de cómputo, entre otros.

En ese sentido, la Gerencia reconoce que para poder mantener un equipo de asesores comerciales, auxiliares y practicantes fieles y bien compactados, se ha valido de procesos de asesoramientos y consultorías en Talento Humano para adoptar con sus colaboradores un estilo de trabajo que va más allá de cualquier pretensión de figuración mediática y que nace de un profundo respeto por la tradición y el empirismo.

Además, a sus colaboradores, se reúnen, una vez por semana para evaluar la gestión comercial y monitoreo de las metas planeadas.

Legado familiar: Futuro relevo generacional para Hardware y Servicios.

Además de dar ejemplo con su vigorosidad y amor por el emprendimiento en los negocios, las generaciones de hijos, nietos, sobrinos, etc, de los propietarios de Hardware y Servicios, cumple un papel trascendental en la dinámica empresarial, ya que la Gerencia fomenta una fuente de conocimientos que, más adelante, pueden brindar luces interesantes a la hora de que los miembros de la familia puedan encarar el reto de seguir transformando las tecnologías para la comunicación y la información, sin perder de vista la tradición.

Dada la sensibilidad de varios de los familiares (nietos de don Carlos) para con la historia de superación de este Emprendedor visionario, fruto de varios años de sudor, lágrimas y esfuerzo, el empresario desea que sus nietos tengan acceso a las llaves para seguir cosechando, en el futuro, rentabilidades estratégicas que les permita abrir puertas en el contexto Internacional.

Por lo anterior, Hardware y Servicios desea construir este legado para cada uno de ellos, inculcándoles la importancia por el emprendimiento empresarial y la mentalidad de innovación y creatividad que deben adoptar, cualidades que se mezclan sin recelo en este escenario competitivo.

La respuesta sirve como una analogía que describe lo que le espera a los emprendedores tras llegar al final de sus días: un camino lleno de montañas altas, siempre una más imponente que la otra, con cumbres borrascosas y faldas que inspiran temor, para luego llegar al próximo año en buen estado para bailar y gozar las mieles de lo que se siembra con el emprendimiento, como diría el mismo Gerente, “hasta que el cuerpo aguante”.

Factores claves que han incidido en el éxito empresarial de Hardware y Servicios.

▀ **Las condiciones del Mercado:** La privilegiada ubicación geográfica de la “Arenosa”, le ha permitido generar grandes avances y oportunidades para el desarrollo industrial, portuario, comercial y de servicios en el país. Para nadie es un secreto que la Ciudad ofrece a las empresas locales y foráneas múltiples fortalezas, ventajas e incentivos tributarios. El acceso al río, mar, buenas y amplias vías, por ejemplo, hacen que Barranquilla se convierta, atractivamente un centro industrial de primer orden. Su actividad económica es dinámica y se concentra principalmente en la industria, el comercio, las finanzas, los servicios y la pesca. Tiene múltiples ventajas competitivas para la promoción y búsqueda de desarrollo económico y terrestre, teniendo conectividad con el puerto, aeropuerto y una amplia oferta educativa que, sin lugar a dudas, hacen que Barranquilla sea una ciudad estratégica para la inversión nacional e internacional.

Por eso, Hardware y Servicios, con miras en concentrar los esfuerzos en un planteamiento estratégico que los lleve ser más competitivos y le permita prepararse para afrontar los retos del TLC con los diferentes países, ha venido aprovechando la agenda de competitividad que definió la Alcaldía de Barranquilla hasta el año 2030. En este sentido, desde hace varios años, la Administración Distrital, junto con la Gobernación del Atlántico y las instituciones de Educación Superior, están ejecutando programas y proyectos que tratan de atender los requerimientos de la ciudad y del departamento. Estas, se cree, serán una apuesta acertada a las exigencias planteadas en el enfoque globalizado que se le quiere dar a la ciudad.

Asimismo, Hardware y Servicios es enfático al aseverar que la Cámara de Comercio de Barranquilla y la Comisión de Competitividad del Atlántico intervienen de manera clave y fundamental, debido a que están realizando un trabajo de identificación de los principales clúster de la ciudad y su área metropolitana.

▀ **El Comportamiento Empresarial en el entorno local e internacional:** Para Hardware y Servicios, si bien fue una tarea compleja empezar nuevamente desde cero, admite que el desarrollo del negocio empezó a tener un gran auge comercial en la medida en que la tecnología empezó rápidamente a evolucionar. Sin embargo, admite que el mejoramiento que se está estructurando para la recuperación de la navegabilidad del río Magdalena, la construcción de la avenida al río, el corredor portuario, la construcción del centro de convenciones Puerta de Oro, la remodelación del aeropuerto Ernesto Cortissoz, la construcción del nuevo Puente Pumarejo, el embellecimiento paisajístico de los parques de la ciudad, la apertura de nuevos centros comerciales, la tecnología de punta que vienen adelantando las compañías, entre muchos otros, le ha permitido a su empresa poder posicionarse con gran ímpetu en el mercado internacional,

De esta manera, la Gerencia es consciente de que con este panorama empiezan a emerger estrategias comerciales claves, aprovechando las ventajas que le está brindando este proceso de transformación y evolución al mercado de los productos tecnológicos.

Sin embargo, Hardware y Servicios, en su proceso de contribuir a los intereses del mercado cambiante y competitivo de la ciudad, ha logrado que empresas tecnológicas extranjeras y reconocidas mundialmente en el mercado como Dell hayan logrado escoger a Hardware y Servicios como un centro distribuidor autorizado de la marca en Barranquilla. Esta y otras marcas internacionales como Douhs, y Tp-lin que comercializa esta compañía barranquillera, están impactando sobre la calidad y servicio.

▀ **La Motivación:** Los factores motivacionales o satisfactorios tienen que ver con otras condiciones del empleo que operan principalmente para crear motivación, producen un efecto de satisfacción duradera y un aumento de la productividad muy por encima de los niveles normales, pero su ausencia pocas veces es muy insatisfactoria. Estos factores motivacionales tienen que ver con el contenido del cargo, se centra en el puesto, en los deberes relacionados con el cargo en sí e incluyen: la responsabilidad, la libertad de decidir cómo hacer su trabajo, los ascensos (progreso o avance), la utilización plena de las habilidades personales, el logro, el reconocimiento, el trabajo en sí mismo y la posibilidad de crecimiento (Herzberg, Mausner & Snyderman, 2010).

Por eso, de acuerdo a Hardware y Servicios, la motivación es uno de los requerimientos más importantes para sacar adelante los objetivos y metas económicas de los productos y/o servicios que se ofrecen a los clientes corporativos y clientes de mostrador. La Gerencia asevera que alrededor del mundo muchas personas no encuentran la motivación suficiente de sus familias o amigos porque sencillamente argumentan que no creen o son escépticos. Esto ocasiona que las personas se desmotiven y no avancen en su proyecto.

Roles de la gerencia de emprendimiento de Hardware y Servicios.

A nivel de Liderazgo, habilidades gerenciales y Emprendimiento, Hardware y Servicios ha comprendido que en el espíritu empresarial los roles impartidos por la Gerencia juegan un papel

determinante en cada uno de los procesos de transformación del recurso humano, en relación con las acciones independientes y/o colectivas que se tejen para la consecución de las metas de la empresa.

En este aspecto Hardware y Servicios ha venido evolucionando hacia la fase de una economía moderna, que incluye entre otros unos roles fundamentales, que de acuerdo a las observaciones de Mintzberg (1975), se clasifican en roles gerenciales:

- ✓ **Roles interpersonales:** Estos roles están asociados con la interacción que mantiene Hardware y Servicios, a través de la Gerencia con los colaboradores de la organización. Asimismo, construyen un canal dialógico con los clientes de mostrador y corporativos, pues son las personas externas a la organización que fungen como usuarios.

- ✓ **Roles informativos:** Son los roles relacionados con la recepción, procesamiento y transmisión de información. La posición del gerente en la jerarquía organizacional le permite tejer una red de contactos (externos e internos) que le da acceso a información privilegiada. Proceso vital para una adecuada toma de decisiones y el éxito organizacional.

- ✓ **Roles decisorios:** Son un conjunto de obligaciones y derechos vinculados con la toma de decisiones. El gerente utiliza la información disponible para fundamentar la escogencia de opciones entre diferentes alternativas. Incluso, en su condición de Emprendedor genera iniciativas para adaptar la organización que dirige a las cambiantes condiciones del entorno. A su vez, asume la posición de Manejador de perturbaciones, responsabilidad enfocada en atender alteraciones imprevisibles que generan alta presión en el seno de su empresa. La esposa de Carlos Rueda, como Gerente Comercial asume el rol de Distribuidor de recursos, pues a través de su área asigna recursos de distinta naturaleza al interior del negocio. Asimismo atiende y negocia situaciones de competencia o conflicto, tanto internamente como con entes externos a su unidad organizativa.

El Modelo de negocio de Hardware y Servicios basado en Emprendimiento y Costo de Oportunidad.

Es importante precisar que la empresa de tecnología en mención no tiene una estructura organizada de negocio, teniendo en cuenta que aquí ha imperado el empirismo; y a través de esta práctica, el modelo de negocio se ha basado en el Emprendimiento empresarial pero sin aplicar teorías, fórmulas mágicas, o estructuras de negocios formales.

Para la Gerencia, gracias a la gestión administrativa y operativa, en el marco del empirismo, Hardware y Servicios ha logrado la optimización de la rentabilidad o el robustecimiento de sus actividades productivas y comerciales.

Aquí, su Gerente considera, además, que a su proyección de emprendimiento empresarial le ha sumado el denominado costo de oportunidad, ya que ha sido altamente importante en dicha empresa porque mensualmente, a través del mismo, los directivos se ven obligados a tomar decisiones puntuales en un medio exigente y que ofrece múltiples posibilidades y alternativas, y no inclinarse sobre otras decisiones

¿Cuál fue la clave del éxito para que el negocio surgiera, teniendo en cuenta que el 80% de los emprendimientos fracasan?

Carlos Rueda confiesa que el secreto para que su iniciativa de emprendimiento y el fortalecimiento empresarial surgiera y se desarrollara con éxito, se ha basado a través de:

- Ser consciente, proactivo y adoptar una mentalidad positiva para creer que las pequeñas acciones de negocios que generen menores ingresos económicos, se convierten en oportunidades potenciales para el desarrollo de nuevas y grandes iniciativas de negocio.
- Afianzar a diario la vocación y las competencias empresariales mediante un modelo de trabajo colectivo, donde la base sea el liderazgo y la toma de decisiones para incrementar las probabilidades de gestación de emprendimientos dinámicos.

- Promover sinergias entre el sector académico, la empresa y el estado en pro del desarrollo económico y social.
- Ampliar el espacio de oportunidades para los futuros y actuales empresarios promoviendo la innovación, el acceso a los mercados internacionales e impulsando las redes emprendedoras.
- Fomentar políticas de apoyo para reducir el índice de mortalidad empresarial, para lo cual el gobierno ha diseñado una serie de políticas destinadas al apoyo financiero y el acompañamiento administrativo a los nuevos empresarios.

Por lo tanto el desarrollo del emprendimiento empresarial, así como la necesaria constitución de capacidades dinámicas y estrategias claves para implementar iniciativas que conlleven al logro de agregación de valor y ventajas competitivas sostenibles, son objetos de estudios que pueden perdurar no solo en el presente sino para las próximas generaciones.

Hardware y Servicios, es un ejemplo de orientación estratégica claves, encaminados a visionar y potencializar mayores oportunidades de emprendimiento, que nos permitan desarrollar capacidades, materializar más iniciativas en proyectos innovadores- en cualquiera de sus clases, pero sobre todo, aprovechar las condiciones del entorno y la regulación favorable para su dinamismo y encarar positivamente los retos y desafíos que debemos tener de frente a la era actual de la globalización.

Por cuanto a lo planteado hasta el momento, converge a presentarse el siguiente interrogante, que más que una pregunta, sus respuestas pueden contribuir al aprendizaje y reflexión:

¿Cómo puede contribuir Hardware y Servicios a la expansión de su segmento de mercado para llegar a consolidar nuevos clientes?

¿Qué tipo de modelo de negocio sugeriría?

¿Qué características puede identificar de la gerencia de Hardware y Servicios, de tal manera que la pueda relacionar con sus acciones personales y profesionales?