



"EMPRENDEDOR ELECTRONICO"

Introducción:

El camino que escogemos, es el camino que nos da la vida. Cambiar el rumbo es una variable que puede ser tomada en cualquier momento. En la actualidad, el desarrollo de emprendedores puede ser soportado por un fuerte componente tecnológico que evita el pago de mano de obra, y puede ser soportado y operado por un reducido grupo de personas.

Este ensayo presenta, muy humildemente, el desafío que decidimos enfrentar.

EMPRENDEDOR ELECTRÓNICO

En los años ochenta, luego de haber fundado en nuestra mente, una pequeña empresa, y de que la revolución de los computadores personales, nos dio grandes satisfacciones, pero a la vez con el pasar de los años, el decrecimiento de su precio, nos sacó del mercado, decidimos comprar por los años noventa, una oficina en un prestigioso edificio, y tenerla ahí como el punto de partida de lo que en algún momento sería el lugar en el que desarrollaríamos nuestro negocio propio, y a la vez sería el sustento de nuestras vidas, sin embargo, el apetito familiar nos llevó al mundo empresarial, y a escalar posiciones en la estructura organizacional.



Lanzado voluntariamente a la piscina

En el año 2002, luego de haber trabajado por varios años para diferentes empresas e industrias, y luego de haber sido consultor por 10 años en una empresa internacional de consultoría, y haber tenido los últimos 6 años, posiciones de segundo nivel en la estructura organizacional y de primer nivel a nivel de responsabilidad, en las áreas de tecnología, telecomunicaciones, planeación, operaciones, servicio al cliente, ventas y marketing y





negocios, y motivado por la frustración de haber tenido un jefe, al que irrespetaba de pensamiento, debido a que quizás erróneamente, lo veía con desventaja de conocimientos y experiencia frente a mí, decidí por vocación hacerme un emprendedor.

En varios países, había ostentado el título de Vicepresidente de Sistemas, Tecnología y Telecomunicaciones, y me sentía fuerte, con el conocimiento adquirido, por eso decidí, que el emprendimiento, debería tener un fuerte componente *tecnológico*.

Había sido también Gerente de *Customer Relationship Management (CRM)*, en una empresa de telecomunicaciones de México, y conocedor a profundidad de esta estrategia de negocios, pensé que estos conocimientos deberían ser volcados al emprendimiento.

Con muchos años de experiencia, en el momento de seleccionar al personal que colaboraría bajo mi supervisión, siempre busqué a los de mejor nivel de desarrollo ejecutivo, que desde mi perspectiva es la suma de los conocimientos formales y experiencia de la persona. Vi que en mi vida y en la de muchos ejecutivos, el tener un interesante nivel, nos había llevado al menos dos décadas. ¿Me pregunté? Como sería la mejor manera de que en el corto plazo se pudiera dotar de estas herramientas al joven ejecutivo, y la respuesta que encontré, fue mediante eventos de capacitación en los que el tiempo sea acortado a que en un evento de días, se pudiera **simular** años de experiencia.

Los productos

Al hacer un análisis comparativo, sobre los productos que vendería, es decir, los productos que deberían ser comercializados por la nueva empresa, en contraposición, con un análisis de las fortalezas que disponía como individuo, en el que surgió la pregunta: ¿En que soy bueno?, la respuesta fue: "manejando y capacitando personal", con lo que el término "gerencia", se puso en la primera línea de la nueva organización.

La idea

La idea ya estaba más clara:

Sería una empresa de capacitación a nivel gerencial, usando simuladores que acorten el tiempo, de años a días, para brindar al joven gerente, una rica experiencia que incremente su nivel de desarrollo ejecutivo, usando la estrategia de negocios de CRM, con un soporte operativo basado en tecnología superior al 80%.

El nombre

El nombre de nuestra empresa sería **Pirámide Digital**, debido a que nuestra misión, sería, llevarle a un ejecutivo a velocidad digital (de la luz) a desarrollar sus habilidades ejecutivas.





La competencia

Una de las preguntas que surgió, fue: ¿Quién está haciendo esto en el mercado?. Había una empresa, en el mercado que hacía eventos para gerentes, del denominado broadcasting de conocimientos, en las que líderes mundiales, al estilo de Bill Clinton, ex presidente de Estados Unidos, daba su percepción sobre algún tema, el evento terminaba con un par de preguntas, extensamente contestadas y una interminable sesión fotográfica. Decidimos, que nuestros eventos no serían de broadcasting, sino de comunicación bidireccional, aceptando todas las preguntas que el participante tenga.

El precio

El precio de cada evento de capacitación de 2 días, fue determinado, sin tomar en cuenta al mercado o a la competencia; sino más bien, la capacidad de ventas en un mes, que se estimó en un evento y la cantidad de dinero necesaria para sobrevivir familiarmente ese mes.

Time to market

Muchos de los emprendimientos, nunca llegan al mercado, sabíamos que el proceso que más tarda en un emprendimiento es el llegar al mercado, el famoso "time to market", entonces la pregunta fue, como construir un pipeline o tubería de ventas, con una desventaja, la falta de recursos económicos. Este concepto nos daría ventas e ingresos, pero ahora la siguiente pregunta era: ¿Como construir sostenibilidad y prestigio?

Sostenibilidad y Prestigio

La primera idea que se nos vino al respecto, fue el desarrollar un portal de gerencia, en el que se presente información para el ávido lector, así como información de nuestros productos y servicios. La materia prima para esto, fue el poner en: www.piramidedigital.com, la recopilación de información proveniente de nuestra experiencia empresarial (nuestra anterior vida). ¿Que información debería estar en el mayor portal de Gerencia?, nos preguntamos; la respuesta fue:

- Tips
- Videos
- Presentaciones
- Videos
- Publicaciones

Capacitación Online





Dando nuestro apoyo a universidades y escuelas politécnicas, hemos conducido cursos de capacitación a nivel de maestría en más de 10 temas, en una oportunidad, cuando íbamos a iniciar una capacitación, la laptop, no se encendía, y toda la información del curso se encontraba en ella, ese fue el motivo para decidir poner todas esos cursos y presentaciones en una plataforma de software libre denominada OLAT (Online Learning and Training), misma que se presenta en:

http://online.piramidedigital.com

Selección de Personal

Como una necesidad del negocio, en la que siempre nos están pidiendo refiramos personal a instituciones, debimos crear el:

http://headhunting.piramidedigital.com

en el que se presentan dos opciones: una para que el profesional deje su currículo, y la segunda en la que se presentan oportunidades de trabajo que brindan las empresas.

Email marketing

Esperar a que el mercado descubra nuestro sitio, no era la mejor estrategia a seguir, por ello, decidimos empezar a hacer email marketing. Sin una base de datos de direcciones electrónicas, pensamos que lo primero, era poner en operación un recolector de emails.

Recolector de emails

Cuando escribo la palabra México en el buscador de Yahoo, me devuelve cientos de millones de páginas web que la tienen, la siguiente idea fue el obtener el log de Yahoo de esas páginas y mediante un lector detector de emails, construir una base de datos de posibles envíos. Y que pasaría, si esa dirección, ya no es válida.

Trace de email válido

Para ello, pusimos en operación una traza, que detecta o no la existencia o no, de una dirección de correo electrónico, con esto, pudimos eliminar los emails no válidos.

Envío de información

Diferentes etapas debe pasar un potencial cliente para en realidad llegar a serlo. Decidimos que el primer email que enviemos debe ser únicamente para poner en la mente del lector que existe un sitio web de Gerencia y que www.piramidedigital.com, vende "Gerencia". Cuando lo hemos logrado, la persona se inscribe y pasa un paso adelante en nuestra tubería de ventas, significa que está interesado en nuestros productos. Es ahí





cuando empieza un sistema basado en CRM, listo para mantener una relación con el gerente eficiente.

Gerencia de las relaciones con el cliente

Implementamos un sistema en el que interactúan al sitio web y la base de datos de las relaciones con el cliente, en el que se construyó un "track", que permite enviar con una determinada frecuencia, previamente establecida, emails que contienen información de nuestros productos, detecta si el email fue abierto, leído, y como ese email le invita al lector a ir al sitio web, este último inteligentemente detecta si ha ido a la sección de precios de nuestros productos y levanta una alerta al personal de la empresa, para que contacte al potencial cliente y le invite a serlo.

El desarrollo del primer curso gerencial

Catorce meses de esfuerzo, sin remuneración, nos llevó a tener el primer modelo listo para salida comercial, este modelo fue para empresas de producción. Estamos en la versión 8.0

La primera vez en el mercado

Si bien habíamos tenido una gran experiencia trabajando para otros, la primera vez que lo hicimos para nosotros, fue en México, con un exigente grupo de ejecutivos, con un gran conocimiento y experiencia, que desafiaron el nuestro, luego del primer día de capacitación, fuimos bien evaluados, sin embargo, hubieron varias áreas de oportunidad de mejora que con los años las hemos implementado.

La primera vez en la industria de las telecomunicaciones

Siete meses de esfuerzo, sin remuneración, nos llevó a tener el primer modelo, en la industria de las telecomunicaciones listo, para salida comercial. Actualmente estamos en la versión 5.0

La primera vez en la industria de la banca

Tres meses de esfuerzo, sin remuneración, nos llevó a tener el primer modelo, en la industria de la banca, listo para salida comercial. Actualmente estamos en la versión 3.0

La primera vez en la industria del petróleo

Un mes de esfuerzo, sin remuneración, nos llevó a tener el primer modelo, en la industria del petróleo, listo para salida comercial. Actualmente estamos en la versión 6.0

La primera vez con datos propios de la empresa





Tres semanas, sin remuneración, nos llevó a tener el primer modelo, acoplado a la empresa que nos contrató listo, para salida comercial. Actualmente estamos en capacidad de hacerlo en menos de 3 semanas.

Los otros temas Gerenciales

Si bien, a nuestros inicios, pensamos que tener 99 temas, sería todo un desafío, en la actualidad hemos brindado capacitación en 134 temas diferentes, siempre acoplándonos a las necesidades de las empresas.

El Centro de Capacitación Gerencial (CCG)

Por los mil novecientos noventa, adquirimos un pedazo de tierra de aproximadamente 1000 m2, al que fue incorporándose con el paso de los años, los terrenos aledaños, hasta llegar a ser un espacio de aproximadamente 7000 m2, cuando lo inauguramos, nuestra publicidad (email marketing) decía:



Con inmensa alegría, y respondiendo a las necesidades del mercado, de contar con instalaciones de primera, adecuadas para la realización de eventos de capacitación a nivel gerencial, quienes hacemos Pirámide Digital comunicamos a nuestros amigos y clientes que el 29 de Abril del 2006 inauguramos nuestro flamante CENTRO DE CAPACITACION GERENCIAL, el mismo que cuenta con instalaciones completamente nuevas y adecuadas a las necesidades de los eventos que requieren la combinación de espacio abierto y aulas que brindan comodidad y las facilidades tecnológicas necesarias. Contamos con barbecue, canchas de volley ball, futbol, tenis, basket ball, mini golf, bosque, lago, estanque de peces, jacuzzi, cascadas artificiales, una cocina de leña que data del siglo XVI, juegos de salón como ping pong, futbolín, y próximamente piscina de agua temperada. Con ello estamos en capacidad de brindar el soporte logístico adecuado para dar la benvenida a grupos gerenciales de hasta 50 personas.





Estamos localizados en un paradisíaco rinconcito de clima agradable con fácil acceso, ubicado en el Valle de los Chillos, a sólo 30 minutos de la ciudad de Quito. Lo cual, le brinda el beneficio adicional de contar con un lugar construido en un sitio tranquilo, lejos del tráfico, del stress, del ruido, propios de la ciudad; pero a su vez, tiene la facilidad de que la cercanía a Quito, le permite ir y volver en un mismo día y así, no descuidar reuniones profesionales, de negocios o familiares. Contamos con exquisitos manjares de la comida típica ecuatoriana de la región, lista para satisfacer los mas exigentes paladares.

Nuestro CENTRO DE CAPACITACION GERENCIAL, ha conseguido un perfecto balance entre las actividades outdoor, ejercicios de montaña, ciclismo, monta de caballos, y actividades propias de granja que le permitirán ponerse en contacto con nuestras llamas, vacas, patos, gansos, pollos, perros viejo pastor inglés, gatos, y más de 100 animales; disponemos de acceso a internet y amplificación inalámbricos, así como infocus y pantallas de proyección, que nos permiten el soporte adecuado para el desarrollo de temas de interés de la gerencia de nuestros días, como simulación de negocios, servicio al cliente, coaching gerencial, desarrollo ejecutivo, trabajo en equipo, gerencia enfocada en resultados, crecimiento humano, superación personal y los más de 99 temas gerenciales de actualidad que disponemos normalmente.

La consultoría a nivel gerencial

Al hacer un análisis de las consultorías que brindan las empresas de apellido inglés, en nuestros países y reportes de los resultados obtenidos, nos hemos dado cuenta de que su aporte a nivel operativo y de tramitación es magnífico, pero al nivel de consecución de resultados desde el punto de vista de la alta gerencia, normalmente deja grandes aspectos de mejora, es por ello, que hemos emprendido en brindar una consultoría diferente, enfocada en la consecución de resultados válidos a ese nivel, en la que el consultor, se caracteriza por tener un grado de desarrollo ejecutivo (capacitación, experiencia y responsabilidad) mayor al ejecutivo al que va a asesorar.

Las cosechas

Como lo hacen los indígenas, en nuestros campos, su supervivencia se basa en dos tipos de cosechas:

 Ciclo Corto. La capacitación y consultoría gerencial. Que nos brinda el diario sustento.





 Ciclo Largo. La representación de empresas. Que nos brinda el capital para el crecimiento y las inversiones de largo plazo

El edificio corporativo

Para ello, estamos en plena construcción de un edificio que alojará a los consultores de esta iniciativa, con 1000m2 de área de construcción, que actualmente luce así:



El transporte

Dejó de ser un sueño para convertirse en realidad:



Nuestro personal







Ing.Pablo G Páez PHD Candidate





VENTAS Y COMERCIAL

GERENTE **ADMINISTRATIVO** FINANCIERA



REGULACION Y ASPECTOS LEGALES

SISTEMAS Y TECNOLOGIA

GERENTE DE TECNOLOGIA

VENTAS OFTCINA REGIONAL















Luis Bravo

Anita Páez

Eco. Olga Obando

Dr. Oswaldo Arévalo

Ing. Mario Murillo

Olquita Páez

Victor Luzuriaga

En la actualidad

www.piramidedigital.com

El mayor portal de Gerencia en español

Contiene:

- 13.000 páginas web
- 26.000 archivos
- 250 carpetas
- imágenes / íconos / gráficos
- 15 años de trabajo
- Listo para e-commerce
- 1er. Blog de Gerencia en Español
 - Panel de Expertos
- Oportunidades de Trabajo
 - Selección de personal para empresas
 - Personal buscando empleo
- Servicio de alertas usando RSS
- 7 Comunidades para compartir información gerencial
- Incalculable información recopilada
 - +100 Cursos Gerenciales Presenciales





- +10 Cursos Gerenciales On line
- Tips Gerenciales con audio
 - +300 Presentaciones Gerenciales
 - +300 Documentos Gerenciales
 - +9 Publicación Gerencial
 - +200 Videos Gerenciales
 - Boletines Gerenciales
 - Eventos Gerenciales
 - Paneles de Expertos
 - Primer Wiki de Gerencia en Español
 - Foros de Interés Gerencial
 - Enlaces de Interés Gerencial
 - Programas Internacionales de Gerencia
 - Becas Internacionales
 - Oportunidades para desarrollar carrera
 - Propuestas de Trabajo y Consultoría
 - Primer Blog de Gerencia en Español
- Estadísticas del sitio web
 - o Ganadores del Premio Internacional al mejor sitio web en contenido en español
 - 1'500.000 personas registradas
 - 66'000.000 de emails enviados
 - o 1.500 visitas promedio por día
 - o 6.000 Curriculums Vitae registrados
 - 20.000 fotografías
 - Publicidad para Empresas
- Estadísticas de trabajo
 - +100 empresas en nuestra lista de clientes
 - +10 socios y asociados de negocios internacionales
 - +25 empresas <u>auspiciantes</u> de nuestros eventos
 - +10.000 personas que han asistido a nuestros eventos
 - +30 países en nuestra experiencia de trabajo
 - +13 simuladores de negocios

Av. 12 de Octubre y Cordero.

Quito - Ecuador

Skype:PiramideDigital

Nuestros socios de negocios



www.piramidedigital.com



Socios de Negocios













Nuestro mejor activo - Nuestros clientes

Nuestros Clientes - Telecom







Nuestros Clientes - Bancos

Cooperativa Nuestra Señora de las Mercedes





Cacpe Zamora

Cooperativa Olmedo

Cacpe Gualaquiza



Seguros del Pichincha S.A.

Cacpe Urocal

Cooperativa Huancavilca

Miguel Bancos

Grupo Empresarial Amazonas

Cooperativa La Benéfica

Nuestros Clientes - Farmaceúticas



MERCK

Medicamenta S.A.



JULPHARMA S.A.

MERCK SHARP & DOHME





Nuestros Clientes - Petroleras











Nuestros Clientes - Producción















Nuestros Clientes - Servicios



Nuestros Clientes - Tecnología







Nuestros Clientes - Universidades



Nuestra Experiencia Internacional





Experiencia Internacional



Conclusiones:

Los grandes nos dieron estas grandes lecciones:

- Mahatma Gandhi. "Sé el cambio, que quieres ver en el mundo" ...
- Deepak Chopra. "Cuando te sientes en la incertidumbre, estás en el camino correcto, cuando te siente seguro estás retrocediendo"
- Buda. "Lo que somos es el resultado de lo que hemos pensado. La mente lo es todo. Nos convertimos en aquello que pensamos"
- "Los grandes proyectos los sueñan los <u>locos geniales</u>, los ejecutan los luchadores tenaces, los disfrutan los felices mortales y los critican los eternos inútiles ..."

Bibliografía:

E-Commerce. AIU

Wikipedia. Consultas en Internet





www.piramidedigital.com

www.monografias.com

AUTOR:



Pablo G Páez Post-PhD .:. CEO

pablo paez@piramidedigital.com Cel. + (593) 991 699 699

skype: ppaezec

www.piramidedigital.com www.elmayorportaldegerencia.com