

Faltan políticas de calidad en desarrollo tecnológico

Faltan políticas de calidad en desarrollo tecnológico Andrea Mancera amancera@larepublica.com.co Bogotá. Para el gerente y representante legal de Clickomanía, Manzur Numa, el campo tecnológico en Colombia está aún por desarrollar, pues las políticas de calidad en este tema, no se han adoptado de manera idónea. Numa representa al emprendedor que comienza su negocio con poco capital pero con el deseo de propender por la adopción de tecnologías para las pequeñas y medianas empresas que quieren abrirse campos en el extranjero y no tienen la capacidad económica para adquirir un espacio en Internet.

Desde hace dos años y desempeñándose como profesor de sistemas, comenzó solo su pyme, que ahora se ha convertido en una opción de apertura de mercados extranjeros para las demás de su clase. «Comencé mi negocio con 400 mil pesos hace dos años y medio, soy profesor de sistemas y mis alumnos fueron mis primeros clientes», dijo Numa.

Su carrera empresarial comenzó con un contrato para la Cruz Roja, donde implementó un software y se asoció con uno de sus alumnos. En este momento tiene 5 empleados que aunque se desempeñan casi de tiempo completo en el negocio, deben tener otros empleos para poder correr con sus gastos en épocas de poca bonanza.

«La empresa no se ha quedado quieta y aunque no sabíamos como llevar contabilidad ni administración, fuimos engranando conocimientos y logrando apoyo de mucha gente que sabía que nuestro objetivo principal, era salir adelante con este proyecto», aclaró Numa.

En este momento forman parte de la Junta Directiva de Acopi, en la cual pueden realizar convenios para que los afiliados mediante una baja cuota mensual, tengan acceso a una página web y así poder mostrarse al mundo con sus productos y servicios.

Esta empresa ha posicionado su marca generando negocios en la web, así ha logrado incursionar en nuevas propuestas para que las pyme tengan herramientas y soluciones gratuitas a sus necesidades.

«Nuestra tecnología está enfocada al aspecto social y aunque el factor económico es fundamental, queremos lograr superar esas debilidades del sector, pues no existen apoyos fuertes para las empresas por parte de entidades financieras, exigen demasiada documentación y protocolo», concluyó Numa.

Necesidad formativa

Clickomanía acudió a Proexport, con el fin de conocer los procedimientos para las exportaciones, recibieron capacitación sobre impuestos, documentación y procedimientos específicos.

«Sabemos todo en teoría pero no en práctica, pues realizar la exportación es fácil, lo difícil es abrir el mercado», dijo el gerente de Clickomanía.