

# *Emprende* **uninorte**

**E G R E S A D O S**

**2ª edición**

Organiza: Centro de Emprendimiento  
Oficina del Egresado



## **Alfonso Atencio**

Negocios  
Internacionales  
(2013).

*Cofundador de la reconocida empresa internacional de cosméticos **I Love Pinch**.*

---

***Conoce cómo ha construido su éxito aquí***

# Sobre su experiencia de vida

¿Cómo defines **I Love Pinch**?

**R/ I Love Pinch** vino al mundo a elevar la rutina de belleza diaria y cosmética de la mujer millennial latinoamericana a través de productos cosméticos con formulaciones únicas, diseño y que son asequibles.

¿Cómo fue la experiencia de vida profesional y personal que los condujo a crear empresa?

**R/** Durante mi proceso de prácticas, tuve la oportunidad de conocer y aprender a generar una **estructura corporativa**, a darle el debido **proceso y organización a una compañía** y reconocer que el **trabajo en equipo** es una pieza clave. Haber tenido acercamiento en lo académico y en empresas familiares contribuyó al desarrollo y crecimiento de **I Love Pinch**.

¿Qué aspectos de la formación académica recibida en Uninorte y de carácter teórico que recuerda de manera particular por su contribución al éxito profesional?

**R/** Lo que más recuerdo es la clase 'Desarrollo del espíritu emprendedor', en donde al crear un pequeño emprendimiento para una clase, me inspiró años adelante querer **visionar mi vida profesional y a globalizarla desde esa chispa emprendedora, creando I Love Pinch**.

# Sobre su emprendimiento

¿Qué aspectos destacas de la historia de **I Love Pinch** que la han marcado y contribuido a su éxito?

**R/** En estos 7 años en el mercado, hemos aprendido la importancia de:

- 1: **Escuchar a los clientes**, validar de manera física con los clientes tus productos.
- 2: **Proponer productos que resuelvan necesidades y que a su vez generen impacto.**
- 3: **Resiliencia**, aprender de los errores y estar abiertos a los cambios.
- 4: Hallar el **carácter diferenciador** entre las otras competencias en el mercado.

¿Cuál es el problema o las necesidades que resuelve **I Love Pinch** a sus clientes y cómo visualizaron la oportunidad de negocio con la que crearon esta empresa?

**R/ I Love Pinch eleva la rutina de belleza diaria y cosmética de la mujer millennial latinoamericana** a través de productos cosméticos con **formulaciones únicas** con sensación ligera, **diseños innovadores**, es decir, que cuentan con empaques que puedes llevar a cualquier parte y además son **productos asequibles** económicamente.

*Una vez que visualizaron la oportunidad de negocio, cuéntanos por favor ¿cómo fue la puesta en marcha (el proceso) para crear la empresa?*

**R/** Al inicio emulamos un producto nuevo para el mercado y fue un trabajo arduo posicionarnos y enseñar a los consumidores a utilizar este producto. Invertimos en la fórmula y en el diseño para que haya sostenibilidad y reconocimiento. Ha sido un proceso de error y aprendizaje, desarrollando diferentes modelos de negocio para el crecimiento de la empresa.

*¿Cuál es la innovación en **I Love Pinch** y explícanos cómo funciona el modelo de negocio?*

**R/** Realizar productos innovadores y en tendencia que estén al alcance económico de la mujer joven latinoamericana. El modelo de negocio que manejamos es directo al consumidor, es decir, buscar la manera de llevar la experiencia de **I Love Pinch** al cliente final.

*¿Cuál es la principal competencia distintiva de su organización (aquello que hace particularmente bien)? Explique en detalle.*

**R/**

**1: Proceso de investigación y desarrollo:** Trabajamos con maquilladoras e influenciadoras para conocer de cerca su experiencia con la marca.

**2: Productos innovadores en diseño de formulaciones y también buscamos facilitar la aplicación de los productos.**

¿Cómo fue la obtención de recursos para crear la empresa?  
¿cómo se hizo el levantamiento de capital financiero, capital humano y capital social?

**R/** Al inicio se invirtió aproximadamente 120 millones de pesos, **patrimonio propio** y luego **créditos en bancos** enfocados en la expansión del negocio.

¿Qué variables han contribuido al éxito gerencial personal de **I Love Pinch**? Tanto del sector económico que representan como del entorno en general.

**R/ Tener el apoyo de los bancos ha servido de impulso para la expansión de I Love Pinch**, a su vez con el capital humano se ha trabajado un modelo de estructura de comunicación organizacional horizontal donde cada una de las áreas suman para alcanzar la evolución de la marca. Por último en el capital social, estamos libres de crueldad animal, es decir, no utilizamos ingredientes o insumos que no estén texteados o provengan de animales.

*¿Cómo los ha afectado y cómo han manejado la situación en pandemia y cómo se están preparando para la reactivación económica y los nuevos escenarios?*

***R/ Fue una época de evolución,** nos dedicamos a un proyecto de **ventas digital**, esto permitió que crecieramos de manera robusta. A pesar de eso, tuvimos un **reto en cuanto a la financiación**, para poder sostener la gran demanda de consumo.*

*¿Quiénes son las personas detrás de **I Love Pinch** y cómo trabajan en equipo?*

***R/ Somos tres socios y nuestro equipo de trabajo está conformado por jóvenes.** Tenemos diferentes áreas como servicio al cliente, un equipo financiero y otro de logística y comunicaciones. Contamos con bodegas y equipos en Bogotá y Barranquilla, que nos permiten hacer llegar en menor tiempo los productos a nuestros clientes.*

# Consejos para emprendedores

¿Qué aconsejas a quienes están creando su emprendimiento?

**1**

*Arriesgar  
ejecutando  
las ideas.*

**2**

*Rodearse de un  
buen equipo.*

**3**

*Rodearse de otros  
emprendedores  
(escuchar  
experiencias).*

¿Qué información podrían dar a los nuevos emprendedores, frente a los retos del mercado?

**R/** Hay que tener muy en cuenta cuales son los comportamientos del nuevo mercado y rectificar **que tu idea de negocio de verdad esté resolviendo una necesidad o problema actual**. Además, **escuchar siempre al consumidor**, no suponer y **validar el modelo de negocio**, es decir, testear el producto o servicio.

¿Qué recomiendan que es más importante tener: capital, un buen equipo o una buena idea?

**R/ Lo más importante es el equipo**, este es el que va a permitir que haya sostenibilidad, identificar nuevas soluciones, atacar problemas y a generar nuevas propuestas. En el equipo cuentan todas aquellas personas que ayudan a la evolución del emprendimiento.

¿Qué tipo de empresas recomiendan crear en esta nueva era?

**R/** Recomendaría mucho en una empresa con **modelo en línea**, una empresa tecnológica, ya que son empresas que **permiten generar una replicabilidad para expandir y apuntar al crecimiento global**.

# ¿Quieres que tu idea de negocio o emprendimiento despegue?

Este es tu momento con el concurso

## *Emprende* **uninorte** EGRESADOS

Es tu oportunidad para formarte y consolidar tu emprendimiento con la asesoría de grandes expertos.

Las categorías en las que puedes participar son:



### **BUSINESS INNOVATION IDEA**

#### Requisitos

1. Tener una idea de negocio.
2. Ser egresado Uninorte.



### **BUSINESS START -UP**

#### Requisitos

1. Tener una empresa creada entre 0 y 3 años con Registro Mercantil y NIT.
2. Ser egresado Uninorte.



## Fechas importantes del concurso:

### **Fase 1** **Convocatoria**

**15 de junio  
al 15 de julio**

### **Fase 2** **Desarrollo del concurso**

**15 de julio al 10  
de septiembre**

### **Fase 3** **Premiación**

**17 de septiembre**

**Conoce todo en este link:**

**<https://www.uninorte.edu.co/web/egresados/emprendimiento>**