

transporte, del deporte y de las actividades culturales.

- "El Unisarquino" : responde por el periódico de la Universidad y por los programas de publicidad de la institución.

Las empresas mencionadas son manejadas en su totalidad por estudiantes, despertando en ellos el espíritu empresarial, siendo supervisados y asesorados constantemente por todos los docentes y administrativos; sus actuaciones son objeto de evaluación permanente y los frutos obtenidos hasta el momento ratifican una experiencia provechosa y una vivencia sinigual para quienes en un futuro tendrán en sus manos las riendas del país.

6. SANTA ROSA DE CABAL, CIUDAD RURAL

UNISARC funciona en el municipio de Santa Rosa de Cabal, segunda población del departamento de Risaralda, después de su capital Pereira, y cuya estratégica localización geográfica, promete un promisorio porvenir a la universidad, como quiera que a través de sus escasos cuatro años de vida académica ha venido consolidándose como el prototipo de la ciudad rural colombiana, modelo equidistante entre la gran urbe y las zonas agrestes del país, propicia dentro de su adecuado sistema de distribución espacial, para la descentralización de la educación superior. Esta característica ofrece al universitario de UNISARC el mejor campo de experimentación para el propósito de reconciliación entre la agitada vida citadina con todos sus problemas de migración campesina y las urgencias de desarrollo del agro regional. Retornar a la tierra, al campo, llevando la cultura urbana y acelerando su proceso de modernización.

Nuestro reconocimiento agradecido al ICESI que en estas épocas de agobio para Colombia y Latinoamérica, tuvo la visionaria decisión de promover este I CONGRESO SOBRE ESPIRITU EMPRESARIAL, urgido de rutas concretas que permitan a la universidad contribuir eficazmente en la lucha contra la miseria de nuestros pueblos, efecto primario, a no dudarlo, de la falencia de un auténtico espíritu de liderazgo empresarial.

(1) Función social del saber, Arizmendi Posada, Octavio, Lecturas Dominicales, El Tiempo pag. 11

REALIDAD DEL PROCESO EMPRESARIAL Y SUS VENTAJAS

**Por Harold Zangen
Empresario Vallecaucano**

Realmente es muy grato acudir al llamado que hace el ICESI sobre este Congreso de Espíritu Empresarial y es especialmente entusiasmador para mi persona, porque hace unos 6 o 7 años en una charla por alguna emisora la ciudad de Cali, hice algún comentario bastante duro sobre el tema de que las Universidades estaban preparando a los estudiantes más, para ser dependientes que para ser empresarios y que ésta era una de las razones por la cual existía mayor desempleo, especialmente el desempleo de los profesionales. Esta charla fué causante de un titular a 8 columnas en los periódicos del día siguiente; y algunos rectores de las universidades de Cali, decanos de las facultades de Administración de Empresas, Economía, etc, me llamaron a decirme que eso no era cierto, que tal vez yo no conocía a fondo lo que estaban haciendo las universidades, y que si esto era cierto, tuvieramos una reunión para discutirlo. Y así se hizo a través de la Cámara de Comercio que en ese entonces yo presidía y tuvimos una serie de reuniones muy interesantes con los diferentes rectores, para mostrarles que la mayoría de los estudiantes cuando estaban en 4, 5 y 6 semestre ya comenzaban a ver sus posibilidades de empleo: en el Gobierno que era el mayor empleador o en el sector privado preferencialmente. Pero que la creación de empresas estaba creciendo aritméticamente, mientras la generación de profesionales a través de las universidades, que cada vez son más, estaba creciendo geométricamente.

Por esa razón se estaba dando en el campo del profesionalismo colombiano una tensionante situación como es la búsqueda de empleo; porque la universidad no preparaba a la gente para ser empresarios.

Si yo hubiera sabido que iba a anteceder a mi charla el señor del sector agropecuario de Santa Rosa, con toda su experiencia práctica de ese año de labor, pues me hubiera ahorrado mucho tiempo, porque él ha dicho más o menos un 60% de lo que yo iba a decir. Y él es precisamente una muestra muy clara de lo que los estudiantes, administradores y empresarios deben estar pensando que hacer. Me entusiasmo mucho esos 20 minutos de la conferencia que alcancé a escuchar, porque realmente él ha evocado dos puntos muy concretos: uno el del Espíritu empresarial, el salir a hacer las cosas aunque se corra el riesgo de equivocarse, y lo segundo es que definitivamente Colombia es un país agropecuario por excelencia, y nosotros lo tenemos completamente abandonado en ese campo, nos hemos dedicado mucho al nivel ciudadano, sindicalismo de las grandes ciudades, la gran empresa. Pero resulta de que las grandes oportunidades inmediatas y a bajo costo están en el campo; esa parte la analizaremos un poco más adelante.

Primero quisiera empezar por hacer una diferenciación importantísima entre qué es un gerente y qué es un empresario. La mayoría de los estudiantes quieren ser gerentes, por lo tanto casi que siempre empleados. El gerente es aquella persona que administra o gerencia lo que el empresario crea. El empresario por el contrario es esa persona que además de tener características gerenciales y administrativas, le preocupa más la creatividad, hacer cosas nuevas, para que él u otro las administre; y normalmente uno vé como el empresario hace las cosas luego de administrarlas un corto tiempo, más corto que largo, las cede para que las administre un gerente, y él pasa a vincularse a otros campos de acción o bien relacionado con lo que ha creado o en otras nuevas actividades; si uno llega a entender con claridad esa gran diferencia que hay entre ser administrador de empresas o un empresario, ya tiene una gran parte de la carrera avanzada en el sector empresarial.

Ahora qué diferencia al empresario del gerente? El gerente es una persona que sabe cuidar y administrar las cosas diligentemente. El empresario es una persona que sabe tomar riesgos, los gerentes por lo regular son temerosos al riesgo, cuando hablo de gerentes me refiero a aquellos cuya meta es administrar bien pero no generar nuevas cosas. El empresario sabe que parte importante de su acción es tomar riesgos y es por eso que yo estoy invitando desde hace unos 2 o 3 años a las universidades, para que dentro de la carrera administrativa o dentro de la carrera de administración de empresas, ojalá tuviesen en algún momento una cátedra sobre la toma de riesgos; eso ya es común y corriente en los países europeos y también en los Estados Unidos, porque la gente tiene mucho miedo de salir a arriesgar lo poco o lo mucho que tienen.

Pero si analizamos las empresas tradicionales de las ciudades, por ejemplo en Cali, nos podemos dar cuenta con mucha facilidad de que la mayoría de las grandes empresas de hoy nacieron en un garaje, sin gran capital, más que todo por la voluntad de una persona empresaria, o lo que decía mi antecesor: "con ganas" esa es la segunda característica, tener ganas para hacer las cosas, porque no basta ser creativo sino tener ganas de hacer las cosas y tener ganas de tomar los riesgos. Eso

es lo que realmente hace la diferencia entre uno y otro personaje.

Como este Congreso pretende, por eso quiero felicitar muy especialmente al ICESI que ha puesto un vínculo realmente entusiasta, la motivación al Espíritu Empresarial y nó solamente de los alumnos, porque sería muy interesante que los que más se motivaran fueran los profesores porque a veces uno se pregunta: Será que los profesores se han vuelto demasiado teóricos? han dejado a un lado la práctica? o es que no han practicado? entonces nos están enseñando, por lo tanto, algunas teorías ya obsoletas que están en los libros; en algún libro que se editó hace 12 o 15 años, cuando la ciencia de la computación no era tan importante como hoy en día. Y muchas de esas prácticas han cambiado.

Yo creo que los primeros que tienen que estar convencidos son los profesores más que los mismos alumnos; luego, indudablemente, los alumnos. Por eso me parece importante que a este Congreso hubieran venido muchísimos profesores de diferentes universidades de Colombia.

Cuando yo decía que las universidades estaban creando hace unos 8 o 10 años más dependiente que empresarios; era en ese entonces basado en la preocupación del desempleo, del desempleo de todo tipo, desde el obrero raso hasta el profesional, poco a poco nos hemos dado cuenta de que es más fácil conseguir empleo para el que nada sabe, que para el que mucho sabe: para el profesional. Y como hay abundancia de profesionales, los salarios de los profesionales que se emplean son muy bajos.

En alguna oportunidad necesitamos en la Corporación que dirijo, un arquitecto residente y teníamos un salario presupuestado para una persona muy joven, recién egresada, de alrededor de \$46.000.00 mensuales, un salario ofensivamente bajo. Pusimos un clasificado en el cual pedíamos hoja de vida y salario deseado; y nos llegaron 286 solicitudes, y de las 286 solicitudes solamente 4 superaban el presupuesto, las demás estaban por debajo de este presupuesto. Era preocupante saber cuan ansiosos de conseguir el empleo estaban estos jóvenes. Qué poca fé tenían en que si ponían un salario alto fueran eliminados.

Desde ese entonces he venido muy preocupado y conmigo una serie de empresarios vallecaucanos de las diferentes empresas grandes y medianas, de las fundaciones como la FES, FUNDAEMPRESA, FUNDACION CARVAJAL, por hablar con ustedes, con los jóvenes y también con los profesores, para que en el mediano plazo cambiemos nuestra situación, que personalmente creo que se está cambiando.

Hablemos un poco de las ventajas comparativas, que es precisamente el sitio donde debemos ubicarnos para el futuro desarrollo nuestro. Tenemos uno de los países que tiene las mejores ventajas comparativas a nivel mundial, excelente clima, muy buenas tierras, 2 océanos, ríos, excelente electrificación, pero desafortunadamente no lo estamos aprovechando bien, estamos concentrando las actividades en algunos

sectores como el cafetero, el azucarero en el Valle, y dejando a un lado unas posibilidades muy grandes para cultivar nuestra tierra y formar empresas agroindustriales con los productos.

En alguna oportunidad vino a Cali, una misión japonesa con un fin totalmente diferente al del que estamos hablando, venían a proponer la creación de un metro para la ciudad de Cali. Pertenecía yo al comité de tránsito de la ciudad y por hablar inglés y por estar presidiendo el comité, me tocó atender a este grupo de japoneses. Durante los 4 días que estuvieron en Cali recorrimos de arriba a abajo la ciudad, viendo el sistema de transporte local. El primer día los invité a tomar un jugo de lulo, una lulada. A estos señores les encantó el lulo y me pidieron que les mostrara la fruta. Les mostré la fruta, se entusiasmaron mucho y durante los demás días tomaron todo lo relacionado con el lulo (helados, champús, etc.). Se fué la misión, y como a los 2 o 3 meses llegó una carta de uno de los miembros de la comisión que vino, en la cual me solicitaba que quería importar lulo al Japón. Yo me dije, ¡ah! maravilloso! entramos en el negocio del lulo. La carta solicitaba veinte toneladas de muestra. Me recorrí todo el Valle del Cauca y como tenía en ese entonces la empresa Canada Dry le dije a mis choferes que recorrieran toda la región, que por favor me consiguieran todo el lulo que pudieran encontrar. En ocho días recogimos una tonelada de lulo, entonces dije, vamos a motivar a la gente a sembrar lulo. No había problema de precio, los japoneses querían el lulo. Pero ¡ah! difícil que fué. Personalmente me fui por el lado de Roldanillo, por allá donde están todos los cultivos de uva y demás. No fué posible convencer a la gente que sembraran media hectárea de lulo y definitivamente el proyecto se canceló, tenía que hacerlo yo directamente, pero no podía en ese momento tener un negocio agrícola y dejar de lado mis otros negocios.

En todo caso, esto que pasó con el lulo, pasa con una cantidad de productos por ejemplo: champignones, espárragos, la trucha. Nadie puede entender por qué en Colombia el pescado sea tan caro teniendo dos océanos y diversidad de ríos. Uno llega a Madrid, por ejemplo, que está en el centro de España, bien retirado de las playas y de los mares, y resulta que a las 6 de la mañana hay pescado fresco; aparte de ser bueno para la salud, es un gran negocio. Aquí la pesca en el campo de los langostinos, recién empieza a ser algo importante. Cómo es posible, que nosotros estemos ajenos a una cosa tan importante como es nuestro Mar Pacífico y que estemos ajenos a un producto alimenticio tan importante como el pescado?. Habrá un momento en que entre en crisis la ganadería; ya nuestro Gobierno, nuestras Universidades, nuestros empresarios, deberían estar pensando muy seriamente en esa posibilidad. Y así tengo una lista de aproximadamente cien productos a altísimos precios y que son de gran consumo nacional e internacional. En el Caribe por ejemplo. Lo que tenemos que hacer en Colombia es aprovechar las ventajas comparativas que nos da nuestra región inmediata, o sea el departamento o nuestra ciudad, y luego las ventajas de Colombia hacia el exterior.

En alguna oportunidad le proponí: yo al doctor Rodrigo Escobar Navia, que porque no

nos íbamos en una misión vallecaucana o de los llanos orientales al Japón, a proponerle a los japoneses: Qué quieren ustedes que sembremos en compañía?, en lugar de decirles, vea, nosotros tenemos café, el algodón más caro, o tenemos el sorgo más caro del mundo. En lugar de esto, decirles: Qué necesitan ustedes? Porque Japón importa la mayoría de sus productos agrícolas; y hagámoslo en compañía, pongamos un grupo de granjas y asociemos capital japonés, maquinaria japonesa, y alguna tecnología seguramente japonesa, que ha ayudado mucho a el valle del Cauca y desarrollemos un verdadero emporio agrícola para exportar. Tendríamos productos ya precomprados y no encartarnos con ellos por su alto costo posteriormente.

Esas ventajas comparativas deben tratar las diferentes Universidades de buscarlas, poner como tesis en las universidades, por ejemplo, a un grupo de estudiantes a analizar las ventajas comparativas que pueda tener una ciudad en el campo industrial, en el campo agrícola, ganadero, y porque no en el minero, que es otro emporio de riqueza inexplorado en Colombia, la minería. Entonces ya tendríamos a los jóvenes haciendo prácticas sobre lo que en un futuro puedan ir a descubrir, en lugar de estar copiándose, o haciendo teorías poco realizables de las muchas que me han tocado ver a mí.

Hemos llegado en este momento en Colombia a un momento muy oportuno, en donde por fin la micro-empresa ha tomado la importancia que se merece. Cuando la Fundación Carvajal en Cali comenzó a hablar de la micro-empresa hace unos 8 años atrás, no sé exactamente, la gente creyó que era una obra de caridad más, pero ahora cuando se ve que la mejor manera de crear empleos es a través de la micro-empresa, esto ha tomado seriedad y ya se ha expandido por toda Colombia gracias en mucho al apoyo de la Fundación Carvajal, el BIC, y del anterior Gobierno.

Lo mismo ocurre con la famiempresa que también está tomando en este momento auge importante con la creación del Banco de la mujer, donde están apoyando a la mujer empresarial, cosas que no existían hace 8 o 9 años, pero no solamente es el hecho que existan esas entidades que educan a la gente para ser mejores empresarios, sino que están ayudando en la financiación y en el mercadeo.

No podemos hacer micro-empresas sino tenemos esos 3 ángulos: el de la cooperación o educación, el de la financiación en lo posible, y el del mercadeo. Porque hay muchos micro-empresarios que producen muy bien, pero en la mitad del camino se quiebran porque no saben como mercadear o los compradores abundan en tal forma, como era el caso de la zanahoria, que termina quebrando al micro-empresario para beneficio del comerciante intermediario.

Entonces hay que cubrir ese ángulo. Por eso es importante que los estudiantes que tienen la posibilidad de hacer ensayos en pequeña escala, porque no es importante en ese momento cuánto se va a ganar, sino que lo que se gane que sea autosuficiente, que la práctica le dé luz a ese grupo de estudiantes para salir adelante.

En el Salvador por ejemplo, existe un sistema de estudiantes que son las empresas juveniles, empresas completas, organizadas desde 5o. y 6o. de bachillerato, asesorados por empresarios, y ayudados indudablemente por la cátedra, o sea por los profesores. Es lo que nos contaban ahora que ya en las universidades de Santa Rosa, tienen empresas propias, es algo que deberían ensayar todas las universidades, desde la misma tienda escolar porque es inconcebible que una universidad le den el contrato de administración de una tienda escolar a terceras personas, cuando deberían tratar de hacerlo con los mismos estudiantes, para volverlos empresarios de esa manera.

Se me olvidaba decir alguna diferencia importante que existe entre los Estados Unidos y Colombia: en los Estados Unidos el niño comienza a ser empresario casi desde 7 u 8 años; si ustedes leen las tiras cómicas, o si ven las películas, ven que los niñitos en el verano se defendían vendiendo limonada, a un centavo el vaso, simplemente no ganaban gran cosa, pero entonces existía una motivación empresarial en el niño. Los repartidores de periódico por ejemplo, en esos países son niños de 8 o 9 años que salen en sus bicicletas a repartir el periódico y se ganan la plata para ellos subsistir, fuera del pago de sus padres y luego cuando salen de la universidad no se emplean, sino que salen a montar su negocio. En Colombia el estudiante trabajador es nuevo, en los últimos 10 o 15 años; ya le perdió el miedo el estudiante a ser mesero en la pizzeria, cosa que avergonzaba hace unos años atrás, hoy en día uno va a los diferentes restaurantes y se encuentra a los estudiantes trabajando.

En alguna oportunidad dicté una charla un poco difícil en el MAGISTER de la Universidad del Valle a los que estaban ya a punto de salir, ese día me acompañó mi señora porque despues continuabamos a una comida. Entonces en la charla le decía a los jóvenes que no entendía la razón por la cual a traves de los años los administradores de empresas de la Universidad del Valle, salían de la universidad, caminaban por una calle, tenían que pasar por un sitio donde se venden los helados más ricos de Cali, en una de las peores organizaciones existentes; a través de una ventanilla la gente haciendo cola, la persona que atiende muy deficientemente, la ventanilla es tan pequeña que escasamente puede pasar el helado, si son 4 helados tiene que pasar uno por uno.

No me explicaba como ningún estudiante había asesorado a la señora o montado la competencia; eso demostraba claramente que no estaban muy interesados en ser empresarios. Así les di 3 o 4 ejemplos, entonces cuando terminé la charla, me dice mi señora: no me gustó ni cinco, le pregunte por qué? entonces me dijo porque es una cosa muy pragmática, esos jóvenes que estan en el MAGISTER necesitan más profundidad. Entonces yo le dije: no! si profundidad la tienen toda, lo que necesitan es superficie, entonces salí preocupado, metí la pata, pensé, no me van a volver a invitar, menos mal.

Pasan unos meses y en mi agenda encuentro el nombre de un señor que no conocía, el

cual llegó a mi oficina y me dice: usted no me conoce a mí, yo estuve en la conferencia que usted dictó en el MAGISTER de la Universidad del Valle, y venía a darle una buena nueva, me dijo: me puse a asesorar a la señora de los helados y encontré que la señora no quería saber nada. Entonces monté una fábrica de helados; ella vende mas o menos 2.000 o 2.500. helados diarios, y yo en 4 meses estoy vendiendo 7.000 y estoy en un proceso de crecimiento muy grande. Quiero que usted se asocie conmigo, porque este negocio está muy bueno; la realidad es que el señor tiene hoy una excelente empresa y casi termina comprándose Canada Dry, porque iba mejor que a nosotros.

En definitiva si hay posibilidades, la preocupación grande es que la mayoría de las micro-empresas que se fundan, no puedo dar estadísticas porque no las conozco, pero estoy casi seguro que un 80% de las empresas son de personas no capacitadas, son de personas sin educación superior, ni siquiera tecnológica. El mecánico que está trabajando en un torno, que le sonó que esto es muy bueno pues él ve que una pieza que él hace por \$1.500 y el hierro le vale \$300 son \$1.800, y el patrón la vende por \$20.000 entonces el señor ve que es algo muy bueno. entonces coge el señor y se abre del taller, empeña lo que sea, compra un torno y antes de que cante un gallo, en el garaje de su casa monta un taller y a la vuelta de unos 10 años será una gran empresa. Y así sucede con la mayoría de las micro-empresas colombianas, son de personas no preparadas, pero definitivamente empresarios con ganas de ser empresarios.

Entonces por eso le digo a los profesores, me preocupa mucho de que las micro-empresas o las famiempresas no salgan de ustedes o de sus universidades, o de sus alumnos, sino que salen de personas completamente diferentes a la gente preparada.

Les decía que estamos en un buen momento porque hay financiación, desafortunadamente no del tamaño que todos lo quisiéramos, alguien seguramente les hablará de Fundaempresa, pero Fundaempresa se creó por un grupo de empresarios que estábamos muy preocupados de ver que los estudiantes que asistían a ese tipo de charlas, decían: sí, pero cómo, si no hay financiación?

Fundaempresa está apoyando precisamente al joven profesional o que este en 5o. año, para que empiece su empresa. Le entusiasmó tanto al presidente y al ministro de trabajo que están estudiando la posible legislación de que un margen que hay entre el subsidio familiar que se paga y el que no se quiere incrementar ahora con los nuevos salarios; para que ese dinero sea manejado por entidades como Fundaempresa, con el fin de crear mas empresas, porque los bancos cuando uno va a prestar, le prestan al que tiene, o al que puede dar la garantía. Entonces al que no tiene como dar la garantía, muy difícilmente se le puede prestar.

Hablemos un poquito del sector informal, tan criticado en los últimos tiempos, pero que realmente nos ha demostrado que es el sector de mayor generación de empleo de

los últimos 20 años. Como que el 50% de la gente está en el sector informal.

En alguna oportunidad había un paisa igual al que habló aquí al frente y me entusiasmo muchísimo este señor porque yo estaba necesitando un supervisor de ventas, en la calle, nunca lo había visto, entonces le dije: a usted le interesaría un empleo? y me dijo: todo depende. Depende de qué? Depende de la plata, me respondió; entonces me dije: bueno este señor aquí cuánto puede estar ganando? supongo que de 1 a 2 salarios mínimos. Entonces le ofrecí 4 veces el salario mínimo de ese entonces, estoy hablando de 8 años atrás. Y el tipo me dijo: no... eso me gano yo en una semana.

Uno cree que ellos no ganan, y ellos ganan muchísimo dinero. Y no es fácil de emplearlos, porque ellos no miden la seguridad social, no miden las prestaciones sociales, sino lo que les entra al bolsillo todos los días, y eso es muchas veces mucho dinero.

Ahora una equivocación grande que tenemos nosotros sentados acá en el club de ejecutivos y mirando eso desde un punto de vista muy alto, es creer que la grande empresa es la que gana mucho dinero. Mire váyase a la calle 13, la calle de los abarroteros, tienen y ganan mas dinero que cualquier empresa de gran renombre, porque tienen muy poca gente, con unos márgenes pequeños, pero con unos volúmenes tremendos; lo que pasa es que uno a veces no los ubica como empresarios. Pero resulta que cuando ustedes necesiten un préstamo grande de varios millones, allá está la plata y en rama; entonces, son empresarios, pero de un tipo diferente.

Otro factor que ha venido siendo bastante mal interpretado es que la gente cree que empresa es fábrica; que error tan grande. Empresa es una empresa de servicios, de contabilidad, de publicidad, de dibujantes, un almacén, el agricultor. Pero resulta que aquí estamos acostumbrados a creer que empresa es Cartón de Colombia, Propal, Cementos del Valle, Postobón.

No!. Entonces cuando yo comencé en el negocio de la recreación (El Club de Arroyohondo, para los que lo conocen) todo el mundo me dijo: usted está loco, que los clubes estaban todos en quiebra, y efectivamente, los clubes les estaba yendo muy mal. La recreación es el negocio del presente y del futuro, entonces me metí en arroyohondo con unas políticas diferentes, como masificación de la recreación y fué un éxito grandísimo, económico y social. Luego Cañas Gordas, y superó indudablemente a arroyohondo en todo, y ahora estoy metido en lo que ustedes ven, que es la recreación popular sin ánimo de lucro, pero con muy buen lucro. Porque esa es otra equivocación de la gente, que cree que las entidades sin ánimo de lucro deben perder plata, no! deben ser entidades sin ánimo de perder. Y vemos como un parque de la caña por ejemplo, que es una entidad recreativa subsidiada, la mas barata del mundo, gana \$4.000.000 mensuales. La gente se enoja porque la corporación para la recreación popular y el parque de la caña ganen plata. Y yo digo: porque se enojan, si lo que hay que hacer es ganar, para poder seguir haciendo más parques de la caña,

mas cosas. Esas equivocaciones hay que quitarselas de la cabeza, y es precisamente ser mas creativos, mas masificadores, lo que sea de bajar los costos, en lugar de resolver los problemas económicos aumentando precios, es ver como se masifica más y se bajan los costos para que la gente pueda comprar más.

Decía que el sector informal en mi concepto muy personal y a lo mejor algunos me acompañen a este criterio, es un gran generador de empleo y es el inicio de una micro-empresa, es una micro-empresa de una persona, porque cuando ese señor que le compra a un almacén para salir a vender a la calle, se dá cuenta que es un buen negocio, dentro de muy poco tiempo abandona a su abastecedor y se mete en otro negocito diferente donde le dé mas utilidad y cuando menos piensa deja la calle y se mete en un local y contrata vendedores ambulantes, eso es lo que se dá. Los vendedores ambulantes que es la creación de una gran cantidad de personas que ya estuvieron allí, que se volvieron empresarios y venden puestos ambulantes. Por esa razón no podemos ignorar este sector informal que hay que organizarlo para que no sea tan mal presentado ante los ojos ciudadanos por una parte y por otra darles seguridad social, que aparentemente el seguro ya lo va a hacer, veremos que eso es muy importante para Colombia.

Que haría Italia sin este sector informal, las empresas italianas grandes, la Fiat y la Olivetti, están en la misma crisis que han estado atravesando gigantescas empresas en Colombia. En el año 1984 revisando las 100 empresas más grandes de Colombia, 32 de esas 100 empresas perdieron plata, y era cuando la epoca de Coltejer, Avianca y Paz del Rio, grandes empresas perdiendo plata. Así mismo estaba pasando en Italia, y a Italia lo salva el hecho de tener una micro-empresa fuerte. La mayoría de nosotros creemos que los estados Unidos es grande por la la General Motor, La Ford, etc. Pero Estados Unidos es muy poderoso porque hay miles y miles de empresarios. Miren el directorio telefónico de cualquier ciudad americana y se van a dar cuenta la cantidad de empresas formadas casi siempre por el marido, la mujer y 1 hijo.

Pero esa es la fuerza de los estados Unidos, esa es la fuerza de la economía privada, eso es lo que hace la gran diferencia entre precisamente los países socialistas, donde allí si hay concentración total de la producción en muy pocas empresas y todos trabajan para esas empresas. Acá en cambio, en otro lado lo que hay es la gran variedad de empresas.

Yo he visto como nace una empresita, por ejemplo: distribuidora de productos para piscinas. La visitó el primer año, es una oficinita de 4 x 4, en donde está dividida en 3 cubículos: la secretaria, el gerente (que es el señor y la señora) y el almacencito. Donde uno llama a pedir algo y resulta que ellos apuntan y le dicen a uno, se lo mandamos mañana en la mañana, y lo que ellos hacen es llamar a otro sitio y ganarse la comisión. Vuelvo al año y ya los 4 x 4 son 20, o 30 mts. de bodega, por unos 10 mts. Y vuelvo unos 4 o 5 años después y ya no están en el sitio, hay que buscarlos, porque ya se han ido a otra ciudad, por ejemplo.

La Cámara de Comercio y la fundación para el desarrollo integral de Cali, están tratando de organizar algo que puede ser una de las verdaderas soluciones que pueden existir para esto, que es el Banco de oportunidades de inversiones, ojalá pudiésemos contar con ustedes, los directores de las universidades, porque ésta sí puede ser una gran solución.

En alguna oportunidad no se quien decía que no era tan importante endeudarse tanto, sino tratar de asociarse "El capital con el trabajo", yo me identifico muchísimo con esta filosofía. en parte esta era la de mi mamá, que mientras mi papá, mi hermano y yo hacíamos empresas gigantescas y nos endeudábamos, que es lo que le enseñan a uno, que el 30 y 70 de endeudamiento; mi mamá decía: no montes ningún negocio, que no puedas montarlo con tu propio dinero, porque sinó vas a trabajar para los Bancos. Entonces nosotros creamos grandes empresas, mi mamá con su negocios pequeños y sin deudas. Y en diciembre ella nos decía: muchachos cuánto les falta para la prima, cuánto quieren que les preste sin intereses?; pobrecitos ustedes que tienen que pagar la prima con plata prestada de los bancos.

Entonces, decía que el endeudamiento es importante pero peligrosísimo si no se sabe entender bien. Entonces el Banco de oportunidades de inversión consiste en que gente que tenga ideas, las lleve a un sitio donde vienen los inversionistas a ver en que invierten. Hay que romper en Colombia los celos y el temor de darle las ideas a los demás. Vamos a tratar de formar un código de ética bien interesante para que en una mesa se sienten los que tienen con los que saben; esta sea es precisamente una de las cosas importantes que irán a hacer pronto en Cali y seguramente en el resto del país, después de que aquí comprobemos que esto funciona. Sentar al que tiene con el que sabe, romper el hielo, romper el miedo, romper nuestra idiosincracia temerosa del robo de las ideas. Yo estoy seguro que si esto lo logramos será un verdadero mecanismo de posibilidades futuras. Por ejemplo, el técnico agrícola que sabe como cultivar champiñones, que sabe cómo se mercadea porque lo ha venido haciendo lentamente, necesita \$5.000.000.00 y no tiene garantías, ni nada, pero tiene un proyecto concreto. Lo trae, lo analiza con especialistas, una vez analizado se invita a los inversionistas. Es mejor tener el 30% o el 20% de algo que el 100% de nada. Y eso es lo que nos ha pasado a los Colombianos que preferimos el 100% de nada. Nuestra idea puede estar 20 años, bajo llave cuando lo que hay que hacer es darla a conocerla para que se desarrolle.

Entonces, la invitación que hago nuevamente a ustedes es que tanto profesores como alumnos, comiencen a diseñar los mecanismos para unir al capital con el trabajo.

Finalmente quiero decirles que estamos viviendo hoy en el país con mejores oportunidades de América Latina. No les quepa la menor duda. Por qué no las aprovechamos? Por qué no dejamos el pesimismo y nos volvemos optimistas. Por qué no miramos las cosas positivas más que las negativas. Lo mismo le estamos

pidiendo a la prensa. Porqué publican las noticias malas?; porque es lo que la gente compra, nos acostumbramos a comprar noticias malas.

Y para terminar les voy a contar el cuento del señor que era un campesino y sabía hacer muy bien las albóndigas. Tenía un negocio muy pequeño, al pie de la carretera y las anunciaba: ricas albóndigas. La gente pasaba y le compraba; como le iba muy bien decidió alquilar el terreno del lado para ampliar su estadero y contrato una valla y le iba muy bien. Entonces le pudo costear estudios universitarios a su hijo y el hijo se graduó. Un día el señor se dijo: Bueno ya que he hecho todo este esfuerzo, no hay duda que mi hijo tiene que venir a ayudarme y reemplazarme. Entonces el hijo vino y le dijo: Padre no sabes que estamos en crisis?, no sabes lo mala que está la situación?; como se te ocurre alquilar terrenos, poner vallas, si estamos en crisis. Entonces el papá le dijo: Bueno hijo, usted estudió, se graduó en la universidad, lee prensa, ve televisión, oye radio, debe estar muy bien enterado, debe tener razón. Entonces el señor entregó el terreno, quitó la valla para reducir costos, mermó su publicidad y el negocio comenzó a bajar y a bajar. Entonces un día le dijo el señor al hijo, cuánta razón tenías hijo, estamos en crisis.