

otras en segunda instancia, se estructuró en el Programa de Ingeniería Industrial el área de Autogestión Empresarial, a través de la cual, con una estructura académica definida y actividades complementarias al trabajo académico mismo, se busca la motivación y orientación para la creación de empresas.

OBJETIVOS DEL AREA DE AUTOGESTION EMPRESARIAL

General

Brindar a los estudiantes de Ingeniería Industrial en particular, y de la CUAO en general, una información que les permita crear y desarrollar su propia empresa.

Específicos

Brindar a los estudiantes de Ingeniería Industrial una formación que integre áreas del conocimiento en función de la empresa y de su entorno.

Dar información complementaria y/o de actualización sobre temas técnico-administrativos específicos, que permitan un adecuado desempeño en las diferentes áreas de la gestión empresarial.

Suministrar permanentemente información sobre temas de actualidad en el ámbito empresarial, para una mejor actuación en el mismo.

Fomentar la creación y/o fortalecimiento de mecanismos de asistencia financiera y técnica que sean necesarios, de acuerdo con apoyo interinstitucional.

SERVICIOS OFRECIDOS

Asignaturas

Empresas I - "Motivación, el empresario".
Empresas II - "El entorno empresarial"
Empresas III - "Planeación estratégica".
Empresas IV - "Derecho comercial"
Seminario de Ingeniería Industrial.

Proyectos de grado en función de creación de empresas.

Proyectos de grado sobre investigaciones subsectoriales.

Conferencias, foros, paneles sobre temas de actualidad.

Seminarios sobre temas específicos de la gestión empresarial.

Publicaciones, investigaciones, artículos, etc.

A mediano plazo

Asesoría, asistencia técnica y crédito de fomento, mediante convenios interinstitucionales.

Banco de datos y banco de proyectos.

RESULTADOS ESPERADOS

Fortalecer la confianza del profesional, (potencial empresario) acerca de sus propias capacidades y conocimientos.

Ofrecerle una mayor información y orientación en la identificación de oportunidades económicas.

Darle una mayor visión y preparación al enfrentar las posibilidades y obstáculos del medio externo.

Creación de empresa.

FACTORES ASOCIADOS AL EXITO Y PRINCIPALES DIFICULTADES DE PROFESIONALES EMPRESARIOS EN CALI

BEATRIZ HELENA RENGIFO
DIEGO RAMIREZ
Universidad Autónoma de Occidente

Antes que nada queremos agradecer la amable deferencia que ha tenido la Corporación Universitaria Autónoma de Occidente al escoger nuestro Proyecto de Grado de Ingeniería Industrial denominado "Factores asociados al éxito y principales dificultades de profesionales empresarios en Cali" como parte de la ponencia Institucional que ha traído a este magno evento. Al Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incoldea - Icesi un especial agradecimiento por haberlo aceptado. A la Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial-Fundaempresa, en cabeza de su

Gerente el doctor Jaime Alberto Cabal, por haber aceptado orientar y dirigir el estudio. A la Fundación para la Educación Superior FES, la de tantas buenas acciones en favor de Colombia, un reconocimiento grande por su permanente apoyo logístico, sin el cual no hubiera sido posible el desarrollo de este trabajo. Por sobre todo a ustedes, señores participantes, gracias por brindarnos su atención.

El propósito fundamental de esta exposición es mostrar de manera resumida los resultados más significativos que hallamos en el estudio, sobre

todo desde el punto de vista cualitativo. No sobra, eso sí, mencionar que el documento con toda la información detallada estará próximamente a disposición de la comunidad, una vez concluya su actual proceso de transcripción.

Ciertamente fue el Programa de Autogestión Empresarial que adelanta la Facultad de Ingeniería Industrial de la Corporación Universitaria Autónoma de Occidente, el motor inicial que motivó en nosotros la inquietud por hacer empresa y, podemos testimoniario, idéntica expectativa en algunos compañeros nuestros. Pero éramos conscientes que no bastaba este estímulo para hacer realidad tal ambición, sino que ésta era sólo una parte del proceso: necesitábamos cuantiosa información. ¿Y qué mejor forma de lograrla que el testimonio de los profesionales que ya habían recorrido este camino? Además, consultando con estudiantes y otros estudiantes de algunas universidades locales nos percatamos que la información que buscábamos como respuesta a una expectativa personal era también de alto interés para la comunidad universitaria en general. Comprendimos entonces claramente que teníamos ante nosotros las justificaciones para desarrollar un trabajo de amplia utilidad general y particular, y decidimos hacerlo a través de la tesis de grado, ya que de esta forma garantizábamos, de una parte un instrumento de importante dimensión, y de otra el apoyo institucional que facilitaría la obtención de la información, pues es sabido que en tiempos de tanta inseguridad la gente es renuente a informar detalladamente sobre sus negocios.

Contando entonces con la aprobación de nuestra Universidad, iniciamos la investigación hacia mediados del año anterior.

Examinemos a continuación sus especificaciones y resultados.

1. Delimitaciones

La población incluida se circunscribe a profesionales radicados en Cali y graduados durante el período 1980-1986 en las siete (7) Universidades caleñas, en las Facultades de Ingeniería Industrial, Ingeniería Eléctrica, Ingeniería Mecánica, Economía, Ingeniería Química y Administración de Empresas.

Otra delimitación importante fue la definición que concretamos para el término "Profesional Empresario": graduado que fuese o hubiese sido propietario único o asociado de una unidad o actividad productiva, comercial o de servicios durante un período mínimo de seis meses, a partir de los dos últimos semestres de carrera o en adelante.

2. Objetivos

Es evidente que el objetivo general propuesto estuvo dado por el título mismo: determinar los factores asociados al éxito y principales dificultades de profesionales empresarios en Cali.

Los objetivos específicos estuvieron encaminados a logros adicionales tales como:

Elaborar un directorio de los profesionales empresarios hallados en el universo considerado.

Obtener características específicas de los profesionales empresarios y sus negocios.

Aportar recomendaciones que unan la formación universitaria con la realidad del profesional en nuestro medio.

3. Metodología

Para el logro de los objetivos nos valimos de la metodología tradicional aplicada a este tipo de investigación.

Sin embargo, debe repararse en que considerando que uno de los objetivos específicos buscaba elaborar un directorio de profesionales empresarios,

fue preciso trabajar con el universo completo de graduados en facultades y período ya mencionados.

Fue esta la actividad que más tiempo exigió, ya que durante siete (7) meses nos dedicamos a localizar por vía telefónica el mayor número posible de estos profesionales. El resultado fue de 2257 ubicados, frente a 3314 graduados, es decir un 68%, ahora bien, como se observará posteriormente, de estos 2257 ubicados encontramos 458 empresarios, o sea el 20.3%.

Una precisión importante de la metodología la constituye el hecho de haber escogido como instrumentos para el acopio de la información la encuesta y la entrevista personal. Aplicando las técnicas de estadística y muestreo de aceptación universal se determinó una muestra de 87 profesionales empresarios, con un margen de error del 8%.

4. Resultado y análisis

Estos son algunos de los resultados más significativos que se lograron con la investigación.

1. Composición de los profesionales empresarios por Facultades, según las listas de graduados obtenidos en cada universidad, la población total objeto del estudio asciende a 3314, de los cuales logramos ubicar el 68%, es

decir 2257, encontrando entre estos un 20.3% ó sea 458 profesionales empresarios.

La distribución por carreras de esta población de empresarios se discrimina según el cuadro que aparece en esta página.

Alrededor de estas cifras es posible formular algunas consideraciones como las siguientes:

Es clara la mayor tendencia a formar empresa por parte de los programas que capacitan en tecnologías específicas, pero también esa tendencia se justifica en el hecho conocido de que el mercado laboral presenta un menor número en la oferta de empleos para estos profesionales, que para los egresados de programas de orientación fundamentalmente administrativa y gerencial.

No es definitiva en la creación de empresas la incidencia de estudiar en jornada nocturna. Lo confirman programas diurnos como Economía en la Universidad San Buenaventura y las Ingenierías Industrial, Eléctrica y Mecánica de la Universidad del Valle, que arrojaron un mayor porcentaje de empresarios frente a la jornada nocturna de los mismos programas en otras Universidades.

Especial atención merece el resultado encontrado entre los egresados del ICESI, en la Facultad de Administra-

Programa	Graduados	Ubicados	Empresarios	
			Nº	%*
Ingeniería Eléctrica	284	171	64	37.4
Ingeniería Mecánica	287	176	52	29.6
Ingeniería Industrial	442	383	82	21.4
Admón. de Empresas	1226	757	142	18.8
Ingeniería Química	140	72	13	18.1
Economía	935	698	105	15.0
TOTAL	3314	2257	458	20.3

* Porcentaje sobre el total de ubicados

ción de Empresas. Si bien es cierto que del total de graduados ubicados en esta carrera en las Universidades locales sólo un 18.8% resultaron empresarios, el fenómeno interesante radica en que al descomponer esta cifra se encuentra el ICESI con un sorprendente 44% de empresarios entre sus graduados. Asombra aún más este resultado al asociarlo con el primer análisis que hicimos, en el sentido de que es notoria la mayor participación en el gran total de profesionales empresarios, que tienen las carreras de formación tecnológica.

La respuesta a estas inquietudes parece ser muy clara y conduce a una conclusión fundamental: es verdaderamente definitiva la incidencia que tiene la formación universitaria en la generación de empresarios, cuando ella está orientada hacia este objetivo, tal como ha sucedido con el ICESI. Aquí es pertinente hacer una aclaración muy importante: actualmente todas las universidades locales y en algunas Facultades en especial, han incluido en sus programas curriculares determinadas cátedras empresariales, que apuntan hacia el cambio de esa mentalidad de empleados, que ha sido corriente entre nuestros estudiantes, por una autogestión, de creación, de liderazgo, es decir el cambio hacia la mentalidad de empresarios.

El ICESI es la institución de educación superior que lleva más tiempo trabajando en esta dirección y sus frutos se muestran aquí. La población objeto del estudio incluyó, en el caso de ICESI, graduados que habían recibido con intensidad esa orientación durante su carrera, no sucediendo lo mismo con las otras Universidades, pues en ellas los programas de fomento a la autogestión son más recientes.

Valdría la pena cuantificar esta misma población de aquí a unos cinco o más años, cuando ya habrá numerosos egresados de cada Universidad

caleña que han sido orientados hacia la creación de empresas.

De todas formas, reconforta pensar que si al cabo del tiempo todos estos programas de fomento al espíritu empresarial que se cursan actualmente, arrojan resultados como ese 44%, será muy grande el nuevo aporte de las Universidades al bienestar socio-económico del país.

2. Discriminación sectorial de las empresas halladas:

Sector	Cantidad Absoluta	Participación (%)
Servicios	34	39
Industria	29	33
Comercio	20	23
Agro	4	5
Total	87	100

Según testimonio de los encuestados, el sector servicios resulta muy atractivo cuando se está decidiendo que negocio iniciar, pues a diferencia de la Industria, por ejemplo, no es intensivo en inversión inicial con lo cual disminuyen los riesgos. Además, el sector servicios también garantiza para el profesional en la mayoría de los casos el ejercicio de su formación académica, con la satisfacción que ello implica.

Si nos detenemos en las actividades específicas de negocios que encontramos resulta el hecho de que entre 87 encuestados aparecieron 38 tipos diferentes de empresa, lo que demuestra que hay diversificación cuando se trata de negocios hallados. Los que más se repitieron fueron:

Negocio	Participación (%)
Confección y comercialización de vestuario	13
Montaje y mantenimiento de equipos eléctricos	10
Asesorías profesionales	9

Producción y comercialización de alimentos	8
Cacharrería y misceláneos	6
Confección y comercialización de calzado	5
	<hr/> 51

También encontramos negocios que aunque no se reiteraron es interesante mencionarlos: Explotación de manganeso, alquiler de montacargas, corredores de bolsa, laboratorio clínico, hoteles, transportes escolares, comercialización de peces ornamentales, gimnasio deportivo y otros.

3. Motivaciones para iniciarse como empresario.

Al respecto los encuestados brindaron distintas respuestas, pero la tendencia de los factores motivantes fue la siguiente, en su orden:

- Deseo de independencia.
- Deseo de desarrollar sus propias tareas.
- Conocimiento o experiencia de determinado tipo de negocio.
- Deseo de mejorar condiciones económicas.
- Estar desempleado.
- Continuidad de negocio familiar.
- Deseo de crear oportunidades de empleo para otros.

Mucho se ha escrito sobre el tema de las motivaciones que tienen las personas para llegar a decidir convertirse en empresarios. Ya conocíamos los resultados que al respecto habían arrojado otras investigaciones que se ocuparon de definir el perfil del empresario en nuestro medio, pero en las cuales no se hacía clara distinción sobre las características del profesional empresario sino que se tomaban casi indistintamente, empíricos y profesionales. Pues bien, las motiva-

ciones halladas en el presente estudio sobre profesionales empresarios, no difieren en lo fundamental de lo consignado en tales escritos.

Una vez más se comprueba que, contrario a la creencia general de que la decisión de hacer empresa se produce principalmente ante situaciones forzosas como estar desempleado, o ante aspiraciones materiales como buscar riqueza ante todo, existen en la realidad otros móviles muy personales que priman sobre éstas, como son el deseo de independencia y el anhelo de desarrollar las propias ideas.

4. Alternativa escogida para hacerse empresario y recurso al iniciar.

El 62% de los encuestados respondieron que habían empezado de cero su empresa y el 30% que se habían asociado a un negocio ya establecido. Este resultado indica que el profesional empresario sí asume grandes riesgos pues exactamente esto sucede cuando se inicia de cero.

En cuanto a los recursos, al iniciar las respuestas se agruparon así:

Origen de los recursos	%
Recursos propios + socio	23
Recursos propios	20
Recursos propios + crédito	16
Recursos propios + socio + crédito	84

Algunos mencionaron que los recursos de efectivo al iniciar habían sido mínimos, siendo su mayor recurso el de la voluntad y la ambición por independizarse.

La conclusión de todo esto es que la mayor dificultad para iniciar una empresa no radica en la escasa disponibilidad de dinero, ya que es manifiesta la tendencia de asociación de los profesionales.

5. Areas o actividades a incluir o reforzar dentro de la Universidad, con el fin de dar mejores herramientas al estudiante para hacerse empresario.

En las respuestas obtenidas para esta pregunta se observó una marcada diferencia entre profesionales de áreas técnicas y administrativas. Como es lógico, los Ingenieros Electricistas, Mecánicos y Químicos solicitaron reforzar o incluir las técnicas de administración y finanzas, mientras que los profesionales en áreas administrativas mostraron interés porque la Universidad incentivara las prácticas empresariales.

Pero unos y otros estuvieron de acuerdo en señalar como de suma importancia el fortalecimiento que debiera efectuarse en la capacitación que brinda la Universidad en el área de mercadeo y técnicas de ventas. Esta recomendación se destacó con amplitud entre las demás pues fue formulada por la generalidad de la muestra encuestada, sin distinción del tipo de negocio ni del tipo profesional, lo cual le confiere una especial validez.

Los programas de Educación Continua que brinda cada Universidad pudieran ser la vía más adecuada para satisfacer estas demandas curriculares, y de esa forma no se lesionaría el programa completo de cada carrera, con exclusiones e inclusiones de cátedras que puedan desvirtuar un poco la esencia misma de cada profesión.

Hubo además sugerencias formuladas por los profesionales empresarios, orientadas no hacia el pènsum de cada programa sino al desarrollo de actividades de motivación y capacitación para la autogestión empresarial. Las más importantes fueron las siguientes.

Actividades a reforzar en las universidades

- Prácticas empresariales, contacto con empresas de diferentes tipo y tamaño.

- Conferencias con empresarios exitosos que motivan el espíritu empresarial.
- Convenios entre las universidades y otras entidades, con el fin de facilitar el intercambio para el conocimiento de diferentes técnicas.
- Organizar en la Universidad un banco de ideas de negocios al cual puedan acudir los estudiantes con expectativas empresariales.
- Crear grupos de apoyo y asesoría para los profesionales y estudiantes empresarios.
- Disponer en la Universidad de laboratorios bien dotados, donde los estudiantes puedan iniciar sus ideas de empresa con costos mínimos.
- Designar dentro del período académico un ciclo corto para actividades como conferencias, testimonios, exhibiciones, foros, intercambios y películas que incentiven en la comunidad universitaria el espíritu empresarial. Por ejemplo, esto se refiere a algo así como una "Semana del Empresario Universitario".

6. Factores de Éxito Empresarial.

Los diez factores de éxito con mayor frecuencia encontrados fueron en su orden los siguientes:

1. Tenacidad, entrega, deseo de superación, identificación del empresario con el negocio.
2. Conocimiento o experiencia previa en el negocio.
3. Buena calidad en el producto o servicio.
4. Conocimiento del mercado.
5. La formación profesional.
6. Contar con recursos económicos suficientes (propios o financiados) oportunamente.

7. Tener la política de orientar todos los esfuerzos de la empresa hacia la plena satisfacción del cliente.
8. Acertar en el manejo administrativo y financiero del negocio.
9. Acertar en la consecución y administración de personal.
10. Asumir riesgos con decisión y confianza.

La gran mayoría de los encuestados dieron respuesta a esta pregunta con un primer lugar para el factor tenacidad y entrega, con el argumento de que ésta es la condición principal que se requiere para ser empresario de éxito, aunque también mencionaron que la aparición de este factor personal no necesariamente garantizaba el éxito pero su ausencia sí conlleva indefectiblemente al fracaso.

Posteriormente se identifican unos factores de éxito de orden técnico, tales como conocimiento del mercado o experiencia previa en el negocio.

Como factor importante mencionaron la formación profesional referida más a la parte de elementos de planeación, proyección al futuro, organización de ideas y mentalidad que se obtienen en el paso por la Universidad, que a la parte puramente académica de la misma.

Otro factor de éxito responde a la obtención de recursos financieros en el monto y momento precisos, ya que esto garantiza el funcionamiento del negocio, pero obsérvese que siendo ésta una necesidad primaria para la vida de cualquier empresa fue destacada por los profesionales sólo en un sexto lugar entre los factores de éxito.

El acertado manejo administrativo del negocio, junto con la consecución de personal aparece también como condición para el éxito empresarial.

Cabe pues mencionar que en general los profesionales mostraron una tendencia a anteponer las caracteris-

ticas personales del empresario a los factores puramente técnicos del negocio.

Principales dificultades enfrentadas

A su vez los diez factores más repetidos en cuanto a las dificultades son los siguientes:

1. Falta de capital propio o financiado
2. Competencia excesiva o desleal.
3. Incumplimiento en el pago por parte de los clientes, recaudo de cartera.
4. Consecución y manejo de personal capacitado y responsable.
5. Poco conocimiento del mercado y mercadeo del producto.
6. Deshonestidad y otros problemas con socios.
7. Deficiente manejo administrativo y financiero del negocio.
8. Resistencia al cambio de negocios familiares.
9. Tropiezos que imponen algunas entidades oficiales que tienen que ver con el negocio.
10. Localización física inadecuada.

Según los testimonios logrados, la erosión de estas dificultades puede conducir al cierre del negocio. De todas formas lo relevante es que estos factores fueron esbozados como dificultades que enfrentaron incluso los empresarios exitosos. De allí la importancia de conocerlos, para que el empresario potencial prepare estrategias con anticipación para salir avante ante estos tropiezos.

Obsérvese que entre las principales dificultades enunciadas encontramos características opuestas a las razones de éxito, lo cual es suficientemente claro por sí mismo. Sin embargo, la falta de tenacidad no aparece como una dificultad, no porque no lo sea sino porque los empresarios afirmaron que aun teniendo tenacidad

se enfrentaban grandes dificultades, que en algunos casos llevaban al fracaso. Este concepto valida la apreciación expuesta sobre la tenacidad en las razones de éxito.

Debemos resaltar que entre las tres principales dificultades existe una característica común cual es la de ser independientes a la idoneidad del empresario, es decir se trata de factores externos a la empresa. Esto afianza el concepto de que debemos prepararnos para enfrentar problemas que nosotros no hemos creado.

Suponíamos en principio que hallaríamos un mar de testimonios con respecto a dificultades financieras ante las cargas prestacionales y las obligaciones fiscales y parafiscales. Sin embargo, sólo una mínima parte de

los encuestados orientó su respuesta en esta dirección. Con ello queremos reflejar que las empresas en muchos casos atienden adecuadamente estos compromisos.

Lo expuesto resume los principales resultados obtenidos, aunque como lo dijimos al principio, el estudio contiene en detalle todo su desarrollo.

Esperamos haber contribuido en alguna forma a definir la situación y características del segmento de profesionales empresarios de Cali.

Pero sin lugar a dudas nuestra mayor satisfacción ha sido la oportunidad que nos han brindado para divulgar los resultados hallados, en un evento de máxima importancia como éste y ante un auditorio tan selecto como ustedes.

LA FORMACION DEL INGENIERO EMPRESARIO

Dr. VICENTE RIOFRIO
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Guayaquil (Ecuador)

RESUMEN

Con el propósito de conocer los factores extracurriculares que favorecen la formación de Ingenieros-empresarios se llevó a cabo en la ciudad de Guayaquil (Ecuador), un proceso de entrevistas a 16 empresarios con formación profesional como Ingenieros Politécnicos.

Ante los entrevistados se presentaron cinco preguntas básicas:

- ¿Qué hechos, qué experiencias vividas durante sus años estudiantiles le ayudaron a convertirse en un ingeniero-empresario?
- La Universidad de la vida la cursamos todos los días. ¿Cuáles fueron sus experiencias en el diario vivir que le ayudaron a convertirse en un ingeniero-empresario?

-¿De qué manera el estudiante politécnico puede auto-gestionarse una formación extra-curricular que lo conduzca a convertirse en un ingeniero-empresario?

- ¿Sobre qué factores se debe insistir para que nuestros jóvenes estudiantes aprendan a ser innovadores, personas con iniciativa demostrada, e inmersos en nuestra realidad nacional?

- ¿Cómo podemos identificar y determinar algunas necesidades en nuestra sociedad, las mismas que podrían ser satisfechas con el trabajo de un futuro ingeniero-empresario?

El análisis de las entrevistas permitió obtener una clasificación de afirmaciones, sugerencias y planteamientos dados por los entrevistados, que se sintetiza así: