

Finalmente, debo destacar cómo en esta edición, igual que en la anterior, el sector empresarial del Valle del Cauca se ha hecho presente para ayudar en esta gesta y para transmitir sus experiencias. Sea ésta la oportunidad de agradecer a: Cartón de Colombia, Gillette de Colombia, Johnson & Johnson, Goodyear de Colombia, Tecnoquímicas, Varela S.A., Grajales Hermanos, Productora Nacional de Liantas, Fruco, Federación Nacional de Cafeteros, Expovalle, Hotel Intercontinental, Comercializadora Turística Ltda., Distribuidora Cristal, Kiut, Cía. Andina de Herramientas, Fondo Mixto de Promoción del Valle del Cauca, Industria de Licores del Valle, su valiosísima ayuda, y agradecer también a la Fundación para la Educa-

ción Superior, FES, a Eveready de Colombia, al Center for International Private Enterprise, a Compañeros de las Américas, a la Association of Collegiate Entrepreneurs, y a la República de la India por la ayuda brindada para financiar este certamen; al ICESI y a todas las instituciones que ustedes representan mil gracias por hacer posible y productivo este evento.

Señoras y señores, nuestro reto es grande, pero, como dijo McClelland, el reto sólo es percibido y aprovechado por aquellos que están listos, todos lo estamos y por lo tanto, como Director del Congreso, sólo me resta decirles:

*¡Éxitos y que el evento les sea útil!*

## LA ASOCIACION DE EMPRESARIOS UNIVERSITARIOS

DOUGLAS MELLINGER  
Presidente ACE

Es para mí un honor dirigirme a los líderes económicos y políticos del siglo XXI. Ante todo deseo agradecer al doctor Rodrigo Varela y al ICESI por haberme invitado a participar como conferencista en este nutrido Congreso sobre Espíritu Empresarial que reúne jóvenes y profesores universitarios de toda Latinoamérica. Igualmente deseo agradecer a los cinco estudiantes del ICESI que en el día de ayer se ofrecieron para llevarnos a varios de los conferencistas a conocer Cali. Esta es mi primera visita a Latinoamérica y espero que no sea la última.

Quiero también, antes de empezar, felicitar a todos los asistentes y decirles que han dado el primer gran paso hacia la vida empresarial: decidirse a empezar a prepararse como empresarios. Viven ustedes en un país muy bello y lleno de oportunidades empre-

sariales que muchos aprovecharán y convertirán en negocios y/o empresas.

Mi conferencia tendrá dos temas básicos. Primero sobre mis experiencias con empresarios jóvenes y mayores, esperando que ellas les permitan establecer su negocio, y segundo sobre la Asociación de Empresarios Universitarios (ACE), entidad que dirijo actualmente.

Tengo 23 años, y esto a veces es un inconveniente, pues en muchas circunstancias uno es el más joven, estoy seguro de ser el más joven de los conferencistas del Congreso, pero la mayoría de las veces esto es una gran ventaja, pues el hablar a núcleos de personas que como ustedes tienen mi edad o menos, me permite vibrar al ritmo de ustedes y me da oportunidad de compartir mis testimonios e ideas

con personas que tienen la capacidad de hacer algo muy grande y muy útil por sus países, y es ésta la principal herramienta para el desarrollo empresarial.

Empecé mi primera compañía cuando tenía 9 años y hasta hoy he creado unas doce empresas diferentes. Cada una ha crecido paso a paso, y en todas ellas he aprendido y he progresado gracias a la colaboración de educadores, monitores y profesores que me han ayudado a ser empresario. Espero que todos ustedes, responsables del futuro de sus países, luego de las conferencias que van a oír en este Congreso, se unan al movimiento empresarial.

La juventud tiene dos bases muy importantes para el proceso empresarial: primero, no se doblega aún ante la vida y segundo no acepta las limitaciones que la vida ofrece. Nosotros, como gente joven, podemos lograr muchísimas cosas y muchas veces lo hacemos porque no sabemos ni aceptamos que las cosas no se pueden lograr; por ejemplo, las compañías de computadores que han sido iniciadas por gente joven no existirían si sus fundadores le hubiesen creído a la gente que decía que no se podía llegar a hacer computadores muy pequeños tipo PC, y dichas máquinas no estarían a disposición de los universitarios hoy en día. Tenemos que darnos cuenta de esto, tenemos que convencernos de que como jóvenes podemos hacer cosas muy valiosas. Mi organización, ACE, actúa como una red para desarrollar a empresarios universitarios jóvenes. Tenemos tres metas: 1) Proporcionamos una red de información que verdaderamente funciona para que todos los jóvenes puedan interactuar con jóvenes de su ciudad, de su departamento, de su país, de su continente y aun del mundo. 2) Estamos tratando de crear credibilidad para lo que nosotros denominamos "El Movimiento de Empresarios Jóvenes"; para esto es necesario que quienes estamos co-

menzando negocios a temprana edad hagamos conocer a la gente que estamos construyendo negocios de importancia, que son negocios serios y que podemos continuar haciéndolo. 3) Queremos proporcionar la mayor cantidad de educación y experiencia a la gente que sea miembro de ACE y a todos los jóvenes que sean empresarios en el mundo.

Naturalmente, vamos a hablar un poco de los movimientos de empresarios jóvenes a nivel mundial. Nosotros estamos pasando de la era industrial a la era de la informática y la robótica, y quiero que ustedes tengan muy en cuenta esto para que podamos ver cuáles son las corrientes del empresariado hoy en día. El recurso humano, con su cerebro y su energía, es el recurso más importante, superior a cualquier otro recurso natural, y por eso la juventud constituye el recurso más importante del futuro no sólo por su calidad sino también por ser inagotable. Este periodo transicional de la edad industrial a la informática que estamos viviendo actualmente ha generado un resurgimiento del empresariado, cumpliendo un hecho ya conocido como es el que en tiempos de transición entre las diversas economías los empresarios surgen y llenan los vacíos que quedan. Esto es exactamente lo que está ocurriendo en el mundo actualmente.

Quisiera remontarme 100 años atrás, para que, comprendiendo la historia de los movimientos empresariales, podamos prever qué es lo que va a suceder en un futuro. El mundo ha sido construido prácticamente por gente joven, y son los empresarios jóvenes quienes han sostenido y desarrollado procesos nuevos. Por ejemplo, en 1886 un joven estaba trabajando en su laboratorio, intentando extraer aluminio, posteriormente inició su propia compañía, que hoy en día se denomina Alcoa. En 1890, un hombre que se llamaba George Eastman invirtió US\$43.000 para comen-

zar una compañía que hoy en día se denomina Eastman Kodak, cuyas ventas exceden los US\$10.000 millones. En 1903 Henry Ford y once asociados constituyeron la Ford Motor Company con US\$28.000, hoy en día las ventas pasan de US\$450.000 millones. Estas compañías y otras formadas por gente joven en esa época, actualmente son corporaciones gigantescas conocidas mundialmente. Piensen y miren en retrospectiva que estas corporaciones que ustedes ven hoy en Colombia y en el mundo, en un momento sólo fueron una idea con un cliente potencial y con un empresario que quiso materializar las cosas. Muchas corporaciones en el mundo han sido comenzadas por jóvenes, y dentro de cincuenta o cien años alguien como yo estará parado delante de un auditorio como ustedes mencionando las compañías que nosotros vamos a crear, pues el espíritu empresarial se disemina por todo el mundo.

La organización con la cual yo trabajo está funcionando en 56 países del mundo. Durante los últimos cinco años ACE ha crecido en una forma exponencial y ha crecido también el espíritu empresarial que la acompaña. Ustedes han escuchado nombres como Steven Jobs, de Apple; Mich Kapur, de Lotus; Bill Kates, de Microsoft, gente joven que comenzó compañías en los años 70, y éstas son corporaciones que valen hoy millones de dólares. En estas organizaciones hay personas que ACE ha podido congregarse y homenajear en los Estados Unidos hace un mes. Tengo cuatro personas que quiero mencionar para que ustedes las conozcan, pues aunque para ustedes no son hoy conocidas, en un futuro sí van a serlo, porque ellas serán parte del futuro del mundo: Fred Krinshell tiene 27 años; cuando estaba en el colegio empezó a vender camas de agua, luego se reunió con un ingeniero y comenzaron a hablar sobre la posibilidad de tener su propio negocio. El estudiante de ingeniería en

uno de sus proyectos estuvo trabajando en un proceso muy interesante sobre la fibra óptica. Luego decidieron establecer una compañía y antes de graduarse se ganaron un contrato para producir toda la fibra óptica del Centro de Epcot, tanto en la Florida como en Tokio. Actualmente tienen 300 empleados en la China que están fabricando la fibra óptica.

La segunda persona es la señora Julie Grave, comenzó cuando estaba en el colegio y abrió un negocio para vender helados de yogurt. Ella hoy en día tiene una compañía que se denomina "No puedo creer que sea yogurt". Tiene 200 almacenes y en estos almacenes se vendieron en total en 1987 US\$28.000.000.

La tercera persona que les quiero mencionar es Randyn Miller, tiene 23 años también. Cuando tenía 17 años y estaba en el colegio inició una compañía denominada "New York Seltzer", que elabora agua con soda. El año pasado la compañía produjo US\$100 millones en ventas.

La última persona es un joven catalogado como el empresario Número 1 de los Estados Unidos, que tiene 23 años y se llama Michael Debb; empezó muy joven como repartidor de periódicos y luego interesó a otra gente para que repartiera los periódicos y él les pagaba. Posteriormente llegó al área de computadores y hace cuatro años, como estudiante de primer año de universidad, comenzó una compañía que se denomina Debb Computer Corporation, la segunda en los Estados Unidos. El año pasado produjo US\$159.000.000 en ventas.

Estos son los jóvenes más sobresalientes que quiero presentarles, pero con seguridad les digo que hay miles de miles de ellos, algunos de sólo 8 años, que se encuentran diseminados en muchos países del mundo.

Lo que ACE quiere hacer es reunir a sus miembros mediante una red in-

formal y también una formal, para facilitar la creación de empresas, dándoles recursos, contactos y todas las informaciones que se precisa tener para poder llegar a construir las. Una de las actividades que hacemos es la Convención Internacional que se llevó a cabo en la ciudad de Washington el mes pasado. Fue nuestra Quinta Convención Anual, a la cual asistieron 1.200 personas de los Estados Unidos y de 41 países del mundo. Por primera vez China y Rusia participaron en la Convención, pero hubo representación de muchos otros países, por ejemplo Inglaterra, Francia, Italia, Canadá, etc. El país extranjero con mayor cantidad de participantes fue México, con 110 estudiantes y profesores de varios sitios de dicho país.

Bueno, he podido ver cosas muy interesantes en mis viajes representando a ACE. Uno de los aspectos más relevantes ha sido el viaje a China el año pasado. Una delegación de jóvenes empresarios de los Estados Unidos visitó China durante dos semanas, para reunirse con negociantes y empresarios jóvenes de ese país. Yo no creía posible que hubiese empresarios jóvenes, pero después de haber visitado China dos veces les puedo decir que los hay, y muy capaces. En todo el mundo pasan cosas que no se imagina uno que estén sucediendo; por ejemplo, en China existe un grupo que se llama la "All Chinese Youth Federation" que representa en total a 15.000.000 de jóvenes. Dentro de esta organización masiva, en ese país tan inmenso hay una pequeña entidad que se llama "Organización de Empresarios Jóvenes", conformada por 2.500 personas y que empezó hace dos años, cuando ACE fue por primera vez a China. Son jóvenes que están trabajando con el fin de construir una corporación o una compañía; la única diferencia de ese país con los Estados Unidos es que ellos no son propietarios de la compañía, pero sí son empresarios al interior de las empresas, o

sea, lo que llamamos intraempresarios. Trabajé con uno que tiene 28 años y en los últimos tres años y medio ha construido una compañía de computadores en China, con un capital de US \$10.000.000. El es quien corre con todos los riesgos, porque si falla el negocio, también falla él. Este es el proceso de desarrollo empresarial en China y también en la URSS, según me informaron los jóvenes soviéticos en la Convención. En la Unión Soviética un muchacho de 28 años maneja una compañía impresora que es responsable de la impresión de 150 millones de libros al año. Si esto puede ocurrir en países donde nunca pensé pudiese suceder, por ideologías aparentemente adversas, es clarísimo para mí que sí puede pasar en nuestros países.

Anteñoche oí que la gente decía que era muy difícil construir compañías en Colombia y que no se podía hacer ahora. Después de la gente que he conocido veo que no es así, que ustedes pueden hacer empresas si lo desean. No se queden en las excusas, actúen.

En la Convención de ACE se presentó el señor King, quien es el Presidente de Daboo, el conglomerado más grande de Corea. El empezó esa compañía hace 21 años; hoy vende 28.000.000 millones de dólares. Sus antecedentes y la historia de Corea que él nos contó son típicos de una nación en crecimiento. Lo que se ha hecho en este país durante 28 años es algo sorprendente, y hoy es una potencia económica por la acción de sus empresarios. El dijo algo muy interesante, que creo apropiado contárselo a ustedes: "El crecimiento de Corea ha sido el resultado natural de la determinación, sacrificio y trabajo duro y arduo de su gente. Mi motivación no era poder acumular fama o riqueza, sino más bien crear un negocio importante y grande para que la nación pudiera salir de la pobreza, pues creo que solamente una empresa sólida puede crecer y ofrecer oportunidades

de empleo muy grandes y contribuir así al desarrollo de la nación. Nuestros negocios principales han sido iniciados por empresarios". En mi viaje aquí le he preguntado a la gente cuál es el recurso más valioso que tiene Colombia; todo el mundo me ha dicho que el recurso principal en Colombia es la gente. Bueno, si éste es el caso, tenemos que desarrollar la capacidad empresarial para construir este país y ustedes tienen que aceptar la responsabilidad de construir el futuro nacional.

Mucha gente me pregunta: ¿soy yo un empresario? ¿Puedo yo construir una compañía? Permítanme decirles que hay ciertas características que se han encontrado por varios investigadores como propias de las personas exitosas. Hay nueve que voy a mencionar, y son:

**1. Persistencia y determinación.** Usted no puede ser una persona que se desaliente, tiene que decir qué va a hacer y salir a hacerlo. No deje que pequeños fracasos o fallas hagan que su sueño muera. Continúe trabajando para lograr alcanzar este sueño.

**2. La ambición.** La gente sueña sobre algo, pero usted tiene que soñar enfocando hacia su ambición específica. Usted debe saber qué quiere lograr, qué quiere alcanzar.

**3. Ser muy industrioso y laborioso.** Hay obstáculos que se van a interponer en su vida empresarial, y usted debe hallar la forma de resolverlos.

**4. Tener auto-estima positiva.** Usted tiene que creer que puede hacer cualquier cosa que quiera, y creerlo de tal forma que pueda salir al mundo y efectivamente hacerlo.

**5. Deseo de correr riesgos.** El espíritu empresarial lleva a riesgos, porque usted puede perder dinero, prestigio, tiempo, etc., pero hay que medir el riesgo, hay que darse cuenta de que si hay riesgo hay que tratar de recortarlo al mínimo al iniciar las empresas.

Para esto son básicos los análisis que ustedes aprenden en la Universidad.

**6. Optimismo.** Es necesario ser optimista y creer que lo que usted va a hacer va a tener éxito; hay que mirarlo y decir: bueno, si las cosas no marchan bien, soy capaz de arreglar todo y lograr que esto funcione a largo plazo.

**7. Flexibilidad.** La flexibilidad consiste en que si usted está siguiendo una trayectoria y el negocio no funciona, usted sea capaz de cambiar su trayectoria y utilizar otra. Las compañías o los negocios pueden fallar, pero el empresario nunca puede desfallecer.

**8. Organización.** Usted debe ser una persona organizada, debe saber dónde está todo, qué es lo que está haciendo, qué es su compañía, quiénes son sus clientes, y debe construir sobre esas bases.

**9. No ser una persona conforme.** Sea un inconforme; por ejemplo, cuando fui a la Universidad se me dijo que debía graduarme y salir a trabajar para la IBM o para otra compañía importante, pero esto no era lo que yo quería hacer, pues mi idea era que yo era capaz de ser el dueño de la compañía en la que iba a trabajar. Por eso nunca seguí la trayectoria que la gente pensaba que yo debía seguir. Todos ustedes pueden hacer lo mismo y no conformarse con las ideas de otros. Busquen sus ideales. Hay una historia que les puedo contar y es muy divertida. Cuando usted decide que va a ser empresario, usted dice: bueno, esto es lo que yo quiero hacer, tengo estas características, de esta forma puedo empezar mi propio negocio. Pero es necesario saber hacia qué dirección se va a dirigir usted, establecer objetivos, tratar de ver cuál es el marco de tiempo para lograr sus objetivos. Es necesario tener una medición en cuanto al producto, al resultado, a cómo se logran las metas, para poder saber si mis esfuerzos fueron exitosos.

Voy a contarles una historia sobre dos señores: Mark Spitz y Jim Neighbors. Mark Spitz, como ustedes tal vez recuerdan, en el año 1972 ganó siete medallas de oro en los Juegos Olímpicos de Verano en natación y rompió varios récords mundiales y muchos de ellos estuvieron vigentes durante algunos años. Al terminar había trabajado tan duro toda su vida y sus objetivos habían sido logrados, que el éxito fue recompensado con un millón de dólares cuando firmó un contrato con una corporación con el fin de que ellos pudieran utilizar su nombre en su publicidad. Durante este mismo período un estudiante que se llama Jim Neighbors quería romper los récords de Mark, quería ganar más dinero que Mark, éste era el récord que quería romper. Lo que él pensó fue que si en los Olímpicos del 76 él podía romper el récord de 100 metros espalda de Mark, había tanta publicidad que lo rodease, que una corporación iba a querer contratarlo por más dinero que el que le habían pagado a Mark. Entonces lo que hizo él fue decir "Bueno, el récord de Mark está aquí, tengo que lograr algo para mejorar, y para ello tengo que romper el récord de Mark en dos centésimas de segundo". Jim en ese momento estaba nadando muy bien y creía que podía romper el récord de Mark.

Algunos de ustedes si miran esta situación tal vez se contentarían con decir. "Voy a romper el récord de Mark Spitz"; otros nunca intentarían hacerlo, porque estarían muy temerosos. Lo que Jim hizo fue examinar el mismo problema, estableció sus metas, sus objetivos, el marco del tiempo, dividió ese tiempo en pequeños segmentos o partes, de forma tal que al llegar a los Olímpicos del 76 tenía que bajar el tiempo en dos centésimas.

Ustedes pensarán, cualquiera de nosotros ha podido reducir dos centésimas de segundo en la próxima carrera; él dijo: "Bueno, ¿cuántas brazadas tengo que dar?" y todo lo que

debía hacer lo examinó y lo empezó a preparar para reducir el tiempo en dos centésimas. Comenzó a mejorar, a mejorar, y en los Olímpicos nadó dos centésimas de segundo más rápido, rompió el récord mundial, ganó la medalla de oro y se le pagaron US\$1.400.000. por una empresa de los Estados Unidos.

Por eso les digo a ustedes que tienen que tratar de ver hasta dónde quieren llegar, tratar de ver cómo hacerlo y luego salir a hacerlo.

Un señor, en Wichita, Kansas, al que respeto mucho, un empresario muy exitoso, ha ganado millones de dólares a través de todos los años y es uno de los mejores oradores que yo he oído. El me ha enseñado los doce mandamientos que él tiene para el éxito en los negocios. Quiero contarles de estos 12 mandamientos, pero antes hay dos cosas que he aprendido de él y que son muy importantes. La primera es que la vida es una escuela, nunca debemos dejar de aprender. Muchos estarán ahora en la Universidad y estarán aprendiendo, pero, por favor, nunca dejen de aprender. Andrew Carnegie dijo una vez que aquellos que no leen generalmente están casi al mismo nivel de aquellos que no pueden leer, o sea, de los analfabetas; por lo tanto, debemos continuar leyendo todo el tiempo para poder desarrollarnos. La segunda es que el fracaso no es algo tan desastroso, que no se sientan debilitados por el fracaso, ya que las empresas y los negocios pueden fallar y realmente lo hacen, pero el verdadero empresario nunca falla porque siempre llega a hacer otras cosas en las que es finalmente exitoso. Los doce mandamientos son:

1. Utilizar el tiempo en forma eficiente.
2. Hacer que las cosas se mantengan muy simples.
3. Definir las metas máximas y mínimas.
4. Decidirse a hacer las cosas.

5. Estudiar permanentemente el negocio.
6. Es necesario gatear antes de caminar bien. No traten de salir a hacer su primera empresa diciendo que van a obtener US\$100 millones, porque sólo una persona en un millón podrá hacer esto.
7. Es necesario empezar con una compañía pequeña e ir progresando hasta que la compañía sea más grande.
8. Especialícese. Trate de ver qué es lo que usted hace mejor y qué disfruta usted más, y especialícese en esto y trate de construir algo sobre estas bases.
9. Trate de establecer tratos mutuos. Siéntese en ambas partes de la mesa al entablar un negocio y pregúntese si esto va a ser bueno no solamente para usted, sino también para los clientes, porque si lo hace así ese cliente volverá a comprar, si no lo hace, ese cliente no va a regresar a solicitar su producto.
10. Admita sus errores. Si usted comete un error, admita que lo ha cometido. Trate de corregirlo y continúe, no trate de esconder sus errores.
11. Es difícil para los empresarios jóvenes tratar de manejar su ego. Es sorprendente e interesante que le den a uno publicidad, que lo entrevisten. El venir a hablar aquí, a contarles mis experiencias, es algo que me hace sentir muy orgulloso, pero si usted no maneja bien su ego, va a destruirse. Esto le ha sucedido a muchos empresarios en todo el mundo. Ellos tratan de alimentar todo el tiempo su ego y se olvidan del negocio, y, claro, fracasan.
12. Es necesario entrar en el momento oportuno y también salir en el momento adecuado.

El procedimiento anterior me ha dado una ecuación para el éxito:

**EXITO = AUTO-RESPECTO**

Hay que creer en lo que ustedes planeen, y después de creer en ello salgan y háganlo. Hay ideas por todas partes y ellas pueden convertirse en una oportunidad empresarial.

Una de las preguntas que no les pido que me respondan en este momento, pero sobre la cual quiero que piensen, es la siguiente: ¿Cuál es el ingrediente más importante cuando usted comienza su negocio? ¿Son las ideas? ¿El tiempo? ¿El dinero? ¿Los clientes? Esta pregunta la he hecho 100 veces y sólo una vez me han respondido en la forma correcta.

Algunos creemos que si tenemos una idea estamos listos para un negocio, pero si otras personas (los clientes) no están de acuerdo con su idea y no creen que esa idea es algo que ellos consideren adecuado, no le van a dar alguna cantidad de pesos por su producto, y usted no tendrá un negocio. Por otro lado, usted puede gastar 24 horas del día tratando de manejar un negocio o gastar 130 trillones de pesos en empezar su negocio, pero si nadie le va a comprar su producto, usted no tendrá un negocio. Pero si usted puede identificar a alguien que desee un producto o un servicio, y a ese cliente le suministra el producto y servicio que él busca, y el cliente le paga a usted en pesos o en otra forma, usted tiene un negocio.

Quiero que todos ustedes se conviertan en empresarios, que ustedes sean innovadores, que ayuden a que Colombia progrese y se convierta en una economía de empresarios, que ustedes sean empleadores y no empleados. En Estados Unidos en los últimos 15 años se han creado 13 millones de nuevos trabajos; estos trabajos han sido creados todos por parte de firmas empresariales pequeñas y medianas. Las corporaciones más grandes, que lista la revista *Fortune*, no han mostrado un aumento neto en el número de empleos en los últimos años.

Los empresarios que van a ofrecer nuevas oportunidades para la gente y a crear el futuro del país deben apreciar algo que es muy importante, que está alrededor de todos ustedes y que les va a ayudar para que sean exitosos; es lo que llamamos una red. Cada persona que está al lado de ustedes, al frente de ustedes, detrás de ustedes, puede ser alguien que les puede ayudar. Antes de irse asegúrese de conocer a cada uno de los que están aquí, aprenda qué es lo que ellos hacen, tome sus direcciones, sus teléfonos, sus tarjetas y manténgase en contacto con esta gente. Si usted tiene una red de personas en todo el mundo, en su país, en su ciudad, que le pueden ayudar, usted va a tener un éxito. De esta forma se realiza el trabajo de ACE.

ACE es la Asociación de Empresarios Universitarios. Voy a darles una historia breve de cómo empezamos a operar y por qué iniciamos la Asociación. ACE nació en octubre 19 de 1983; en ese momento en Estados Unidos había grupos de estudiantes que se estaban desarrollando en las universidades de la parte noroeste del país, y decidimos que se debería establecer una red de estas organizaciones de estudiantes universitarios empresarios. Se hizo una reunión en Boston ese noviembre y se decidió en ese momento que no sólo estas ocho Universidades deberían establecer una red, sino que todos los estudiantes empresarios de los Estados Unidos requerían una red; entonces creamos esta organización y celebramos nuestra Primera Convención. Esta se realizó en Boston en la primavera de 1984, y de forma milagrosa 65 universidades y dos países estuvieron presentes. Eso nos indicó que el concepto Espíritu Empresarial y la necesidad de establecer redes existían realmente, y así nació la organización ACE, la cual comenzó a expandirse rápidamente pasando de las Universidades a las personas que ya habían salido de ellas, llegando igualmente a los profes-

sores y trabajando con aquellos que estaban antes de entrar a la Universidad. Igualmente empezamos a trabajar con niños hasta de ocho años y luego pasamos a hacerlo internacionalmente, primero fueron seis países, luego diez y después veinte, hasta ahora que trabajamos con 56 países en el mundo. Nuestra misión es reunir a todas aquellas personas que son empresarios, aquellos que estudian el concepto del espíritu empresarial, aquellos que lo enseñan y aquellas personas jóvenes con mentes de empresarios. Esas personas que, al igual que ustedes, planean un día convertirse en empresarios.

Tenemos seis clientes en la organización ACE: Primero son los que están a nivel de pre-universitario, segundo los estudiantes universitarios, tercero los jóvenes, cuarto los profesores, quinto los mentores, o sea, aquellas personas que son empresarios de éxito o que son educadores y que desean dar su tiempo, su energía y aun sus recursos para ayudar a que ustedes tengan éxito. Esos mentores existen en todo el mundo. Hay personas que no considera como mentores pero que en un momento actúan como tales, por ejemplo el padre, un amigo o una persona que tenga éxito. Sin este tipo de mentores-empresarios que acabo de mencionar ACE no tendría el éxito que hoy en día tiene, porque nosotros, como gente joven, no tenemos mucha experiencia, y obviamente esta limitante desaparece al trabajar con gente que sí la tiene. Entonces, ACE trabaja con los mentores para llegar a crear una red y que esta red cubra a los mentores y a los estudiantes. El último grupo de clientes son los grupos especiales, o sea, grupos cuyas oportunidades son muy marginales. Tenemos un programa que queremos llevar a los Estados Unidos y luego esperamos diseminarlo al resto del mundo. Es el programa que se denomina **Un paso hacia adelante**, que estamos haciendo con gente a nivel de

colegios de secundaria. Por ejemplo, en Nueva York, en el Bronx, los jóvenes tienen dos posibilidades en la vida: una, que lo echen del colegio y se queden en la calle, o, segundo, entrar a este programa que les estoy mencionando.

Un caballero que se llama Steve Manriotti es un empresario que se ha superado y que deseaba enseñar, y en los últimos seis meses ha ayudado a 56 jóvenes de colegio para que ellos comiencen sus propias compañías; 39 de estas compañías actualmente están produciendo ganancia ya. Esta es un área de gran importancia y nosotros estamos trabajando en ella.

Como ya les mencioné, la Convención se lleva a cabo anualmente; ahora estamos identificando líderes internacionales con los cuales se va a llevar a cabo un seminario en julio, en Inglaterra. Actualmente han confirmado su participación de 29 a 30 países, que van a estar enviando uno o dos representantes a dicha reunión y que serán los encargados de desarrollar el programa de ACE en sus países. Estarán presentes en Londres, trabajarán con nosotros como equipo, con el fin de desarrollar a ACE a un nivel internacional.

ACE internacional ha existido ya durante los últimos tres años; este sistema se halla en una fase no muy formal. Es ya el momento de que a nivel mundial comencemos a enlazarnos y trabajemos en este tratamiento económico global. El mundo ya no es una economía de un país específico, sino que es una economía mundial; en consecuencia, todos debemos comprender lo que los demás hacen, las culturas de otros países, las economías que las rigen y la gente que los gobierna, con el fin de trabajar en forma conjunta y crear un sitio más amable para vivir.

En las convenciones nosotros reunimos muchas personas; en la que

acaba de pasar participaron 1.200 personas. El próximo año esperamos tener de 1.300 a 1.400 personas y que asistan representantes de cincuenta y tantos países. La vamos a realizar en San Francisco, California, en el mes de febrero.

En la Convención de California vamos a tener oradores y empresarios prominentes, vamos a tener más o menos 60 personas que hablarán de tópicos tales como planificación de negocios, consecución de fondos para iniciar nuestras compañías. Muchos empresarios jóvenes estarán hablando respecto a la computación, el negocio de los computadores, de los medios de distribución, de los medios masivos de comunicación, etc. Estamos tratando simplemente de llevar información a la gente, y vamos a convertirnos en un foro, en un sitio específico, para que todos ustedes puedan estar presentes e intercambiar ideas, ayudarse mutuamente y convertirse en socios, proporcionando diversos servicios y productos, y así se van haciendo o formando sus compañías. Vamos a tener una exhibición industrial, tenemos 160 compañías que ya han exhibido en nuestras convenciones sus productos, lo cual permite ver las oportunidades que existen actualmente. Muchos negocios se llegan a establecer a las tres o cuatro de la mañana, pues la actividad es muy intensa.

Es muy difícil explicar la energía que fluye en un cuarto a medida que usted conoce a esta gente, a medida que usted se junta con Michael Debb, la persona que tiene ya un negocio que le ha producido 159.000 millones de dólares. A mí el conocer gentes y empresarios como los mencionados me produce algo muy emocionante, pues al ver a todas estas personas que han tenido éxito usted se dará cuenta de que en un futuro también será capaz de construir y formar su propia compañía.

El trabajo en red es el aspecto más importante de ACE y se hace tanto de una manera formal como informal, buscando la mejor forma de funcionar, y lo que les ofrezco a todos y a cada uno de ustedes al vincularse a ACE es la gran oportunidad de tener información para poder decidir si desean entrar en una industria específica, o si están buscando un servicio o recurso específico, o si ustedes están buscando alguien que esté tratando de hacer lo que ustedes también están tratando de hacer, que es iniciar su propio negocio. Se precisa este tipo de redes para que puedan llegar a tener éxito. Ya se ha hablado con algunas personas aquí sobre el grupo de ACE en Colombia, aunando los recursos de los empresarios jóvenes y los potenciales, para que ellos trabajen en una red que cubra a Colombia entera. Otros países aquí representados esperamos que formen su capítulo de ACE, para proporcionar una especie de red que cubra el continente entero, y al trabajar con nosotros en ACE Internacional ampliaremos esa red a través del mundo.

Este es mi sueño, que quiero ver realizado algún día, que nosotros los jóvenes del mundo logremos trabajar en esa red, para que podamos construir nuestras propias compañías, que nos ayudarán no solamente a nosotros, sino que brindarán empleo a mucha gente, ayudarán a nuestro país, y esto finalmente redundará en una ayuda al mundo.

Esa es nuestra responsabilidad, nosotros somos los líderes económicos y políticos del mundo. Tenemos que comenzar a trabajar desde ya en la comprensión de los aspectos globales de nuestro mundo, para poder responder con algo que sea productivo hacia el futuro. Nosotros no somos un grupo político, somos gente común y tratamos de ayudar para que cualquier persona pueda empezar su propio negocio, ayudándose a sí misma y ayudando a su país. Ese es

nuestro compromiso, si alguien quiere iniciar su propio negocio, aquí estaré este fin de semana y tendré mucho gusto de hablar con ustedes. Todo lo que se precisa es la dedicación de ustedes, que en realidad quieren construir algo bueno para Colombia. Mi personal y yo trabajaremos con ustedes para poder construir los diversos programas que sean beneficiosos y ajustados para el caso de Colombia.

Ustedes, que son los empresarios nacionales, son quienes saben lo que en Colombia se necesita, lo que necesitan sus colegas y el resto de la gente en Colombia.

Si ACE nace en una Universidad, muy bien, pero en otro tipo de institución también funciona bien. Existen ciertos recursos que se consignan en la universidad, pero hay otros recursos que pueden ser utilizados: mentores y agencias gubernamentales y otras entidades que les darán a ustedes la base para ayudarles a construir una organización o red localizada.

Hemos pasado cuatro años, casi cinco, en el desarrollo de los programas locales de ACE, y hoy sabemos lo que nos da los mejores resultados, las mejores informaciones y los mejores sistemas en red para ayudar a los empresarios jóvenes como ustedes.

En los Estados Unidos mucha gente está trabajando, igualmente en otras partes del mundo y yo creo que muchos querían trabajar también aquí, en Colombia. Nosotros lo hacemos a través de conferencias que son una experiencia vital para quienes las están planificando y quienes las tienen que conducir, porque llevar a cabo una conferencia es como manejar un negocio, ustedes pueden hablar con el doctor Varela para que confirme lo que digo, pero también son especialmente importantes para los asistentes, porque permiten que aquí se forme una red, porque los trae, los aúna y ustedes intercambian información.

Espero que les haya brindado algo de información, al igual que los otros conferencistas, y confío en que ello les dará a ustedes una ayuda en su desarrollo y en la obtención de experiencias, en el proceso de creación de empresas que ustedes desean realizar.

Otra actividad que consideramos de gran ayuda es lo que se denomina viajes internos, que es tomar grupos de personas como ustedes y llevarlas a los negocios, a las corporaciones, a las fábricas, a las empresas, con el fin de poder experimentar allí a primera vista la forma en que esas compañías están funcionando, qué es lo que está sucediendo en las diversas industrias, cuáles son los recursos, cuáles son los equipos, cuál es el tipo de personal que las compañías normalmente utilizan, cuándo están manejando un negocio que tiene éxito, para aprender qué es lo que ellos están haciendo bien y en qué tienen dificultades. Recordemos que hay que aprender de las fallas de los individuos y de las corporaciones. A lo mejor yo, si tengo tiempo, les contaré uno de mis fracasos, porque de esos fracasos, de esas fallas, uno puede aprender muchísimo.

Este tipo de turismo interno lo hago cada vez que puedo, pues cada que voy a ver a un empresario es como realizar un postgrado.

El tercer punto es lo que en Estados Unidos se denomina Agencias Estudiantiles; son establecimientos en los cuales los estudiantes como grupo se unen, toman y operan compañías que posiblemente van a perdurar bastante tiempo. Los nuevos estudiantes que desean convertirse en empresarios y experimentar lo que es ser empresario se vinculan a trabajar con ellas y adquieren experiencias que les serán útiles cuando monten su propia empresa y les evitan cometer errores. Estas organizaciones son parámetros.

El cuarto es lo que se denomina el Programa Mentoría, para el cual se

necesita organizar a todos los empresarios y a toda la gente de éxito en su país. Hay que hablar con ellos y hacerles comprender que ustedes, como gente joven, necesitan la ayuda de ellos para convertirse en los líderes del futuro. Trabajen con ellos, busquen los estudiantes adecuados que tengan similitudes con los mentores, y pónganlos en contacto, porque serán ellos quienes ayudarán a las personas a pasar por la fase del inicio y del despegue. No conozco empresarios de éxito que no hayan tenido mentores, éstos son vitales, constituyen una parte básica del desarrollo de una empresa.

Finalmente, estos empresarios ya existen en Colombia, todo lo que tienen que hacer es encontrarlos y hacer que ellos no solamente ayuden a los estudiantes y a otras personas, sino que también se den cuenta de que pueden tener mucho éxito ayudándose mutuamente, que necesitan apoyarse entre ellos, que necesitan trabajar en conjunto como si fuesen un equipo. A través de ese equipo de empresarios es necesario desarrollar una publicidad a través del país, para que la gente sepa que las cosas sí se pueden hacer.

Antes de haber conocido a los jóvenes empresarios colombianos no sabía que eso se podía lograr en Colombia, pues todo lo que había escuchado anteriormente era muy negativo, pero ahora, habiéndolos conocido, sé que sí se puede lograr, sé que en ICESI y en otras universidades hay gente que quiere que las cosas sucedan y están dispuestos a ayudar. Los empresarios jóvenes están deseando ayudar, quieren colaborar con ustedes y gastar algo de su tiempo con ustedes; aprovechen esa oportunidad que ya existe, que se brinda, hagan algo entonces al respecto. Utilicen a ACE como vocero para promover a la juventud del país, para que desarrollen sus nuevas empresas. ACE en cierto sentido está ayudando a desarrollar la

economía del país y a desarrollar también los recursos humanos, a desarrollar a los líderes del futuro. Recordemos la fórmula del éxito de J. Paul Getty, quien fue un empresario de gran éxito en los Estados Unidos; su fórmula es muy corta y muy breve, y dice que son tres los pasos hacia el éxito:

- Madrugar.
- Trabajar duro.
- Perforar donde haya petróleo.

Espero que los conferencistas podamos encender la llama en ustedes, para que salgan y comiencen ese proceso de crear su propia compañía, mantengan muy presente la historia que les conté sobre Mark Spitz; si ustedes desean ser empresarios, planeen qué es lo que ustedes quieren ser, a dónde quieren llegar, piensen dónde se encuentran ahora, definan dónde quieren llegar, dándose cuenta qué es lo que tienen que hacer para llegar a cerrar la brecha, desde dónde se encuentran y hasta dónde quieren llegar, y luego salgan y háganlo. Como lo he dicho tantas veces ya, conviértanse, pues, en empresarios.

Quiero dejarlos con una última declaración que fue hecha hace dos años por Steven Jobs, de Computadores Apple, cuando aceptó el premio que nosotros le otorgamos como Empresario Joven Número Uno de los Estados Unidos. El dijo: **Cuando usted está formando su negocio, usted está realizando su sueño; entonces, usted está siguiendo su corazón pero debe estar utilizando su cabeza**".

Muchas gracias y estoy a su disposición para resolver inquietudes.

**Pregunta:**

—¿Cómo podríamos entrar en contacto con ACE para que nos ayude?

**Respuesta:**

—Muy fácil, comuníquese con nosotros, bien sea por teléfono, fax, carta, etc., y solicite asistencia o la ayuda específica que usted requiera. Esta

puede ser: localizar un producto especial o una persona específica que ustedes necesiten o un material escrito; y si nosotros tenemos esta información, se la vamos a dar inmediatamente; si no tenemos un material escrito que usted requiera, trataremos de enlazarlo con una persona que pueda tenerlo o por lo menos hacer que usted pueda seguir la dirección correcta. Esto se refiere nuevamente al aspecto de la red; que usted puede estar en contacto con la gente apropiada, con el fin de que pueda desarrollar cualquier tipo de empresa. Es difícil responder una pregunta de este tipo específicamente, porque cada situación es diferente. Yo estoy todo el fin de semana, si ustedes me presentan un problema muy específico, yo con mucho gusto los ayudaré.

Pero además de esto, el apoyo, la ayuda deben provenir de su propio país, desarrollando un programa ACE, aquí en Colombia porque la gente de su país, aquellos que son empresarios, que saben cómo construir compañías, posiblemente van a poder ayudarlos mejor de lo que yo puedo hacerlo, pero sin duda voy a hacer todo lo posible para ayudarles a lograr su objetivo.

**Pregunta:**

—En un país en desarrollo como el nuestro indudablemente la asistencia internacional es de gran importancia. ¿Qué mecanismos concretamente poseen ustedes para dar cooperación técnica a organizaciones que están interesadas en desarrollar el espíritu empresarial en países como Colombia, no necesariamente asistencia técnica en su dimensión tecnológica, sino metodologías que puedan ser utilizadas por nosotros efectivamente?

**Respuesta:**

—Esto nos lleva nuevamente a las redes. Tenemos una red muy bien establecida, estamos comprometidos no solamente con personas jóvenes, sino también con las principales compañías de los Estados Unidos. Yo estoy

vinculado a la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos y he estado en algunas juntas asesoras de esta compañía, y las personas que trabajan con nosotros tienen acceso a casi cualquier información; por tanto, si usted tiene una solicitud específica, trate de obtener alguna tecnología a través de la universidad, o posiblemente a través de un empresario joven que puede estar desarrollando la fibra óptica, o puede estar fabricando estos productos para computador u otro tipo de tecnología; podemos contactarlo con esta persona experta en la industria que le podría ayudar.

**Pregunta:**

—¿Qué trabajo desarrollan ustedes con jóvenes y con niños?

**Respuesta:**

—Tenemos un curso que yo enseño a estudiantes de la escuela secundaria cada verano. Ellos deben escribir planes de negocio, aislar oportunidades y luego colocar sus ideas por escrito. Pero lo que a menudo hemos encontrado es que si se le dice a alguien que escriba cuál es su sueño, el sueño puede estar demasiado alto, y lo que hacemos es decirles: ustedes deben construir un negocio con los recursos que tienen en el día de hoy, hacer que la compañía funcione durante cuatro meses, luego cerrar, liquidar los activos y lograr US\$4.000 en exceso al capital con que habían empezado.

Esto se hace con estudiantes de bachillerato al final del año escolar, para que se den cuenta de que ellos podrían empezar el día de mañana un negocio de este tipo. El éxito de este programa ha sido tremendo, impresionante; por lo menos un 40% de los muchachos que toman este curso que yo enseño, trata de empezar su propio negocio. Las cifras no se logran en otros programas porque no se está usando un formato sencillo, no se les está mostrando claramente que se debe empezar con una forma muy

sencilla y empezar a construir sobre esto. Mantengan este programa en las escuelas, porque me parece que es muy interesante:

**Pregunta:**

—Se trata de precisar un poco más la pregunta que hacía el primer compañero que intervino. O sea, que de pronto en alguna medida ha sido contestada, a partir de las otras preguntas. Se trata de esto; es decir, el problema del subdesarrollo no es un problema única y exclusivamente de atraso tecnológico; tiene que ver con una serie de cosas; el problema de la deuda externa, porque más del 30% del presupuesto nacional se utiliza en ese pago de esa deuda externa, y otro tanto por ciento se emplea para uso militar; entonces, ante eso, ante esos problemas serios de economía nacional que tiene la economía de todos los países subdesarrollados, en general de toda Latinoamérica, ante eso el espíritu empresarial por un lado, el trabajo que realiza la organización a la que usted pertenece, que usted preside, o sea: ¿qué alternativas hay para países subdesarrollados?, ante eso ¿qué particularidades hay? Nosotros pensamos que no es lo mismo el desarrollo que se puede dar del espíritu empresarial en un país capitalista y desarrollado como los Estados Unidos, muy diferente al desarrollo desigual de los países latinoamericanos...

**Respuesta:**

—El inicio de una compañía en los Estados Unidos o en Colombia posiblemente implique procesos o reglas distintos, pero el empresario siempre será el mismo. Cuando yo empecé mi propia compañía, cuando estaba en el colegio, no tuve la ayuda del gobierno; comencé esa compañía con 48 dólares, los cuales me produjeron US\$5.500 y me dieron la posibilidad de comenzar la otra compañía, que me produjo más plata. Esa primera compañía que comencé llegó a producir US\$60.000, y con ellos formé una

compañía mayor, contraté más personal y finalmente licité y obtuve contratos que valían US\$100.000.

Hice esta compañía sin más ayuda que la de mis mentores, pero sin la ayuda de organizaciones de gobierno; nunca presté un centavo ni recibí ayuda externa; lo que yo hice me permitió pagar impuestos, ayudar a la economía de los Estados Unidos, contratar gente y finalmente producir un lucro. Bien sea en América Latina o bien sea en Estados Unidos, nosotros como los futuros empresarios y los presentes, tenemos que dejar a un lado los aspectos de la deuda externa o crisis de este tipo, porque esos son problemas que nosotros mismos podemos solucionar construyendo nuestras propias compañías, saliendo de esa deuda, creando empresas que produzcan dinero en efectivo, países tales como el Japón, que estaban muy endeudados, o como Corea que actualmente son los dueños del dinero a través de la conformación de empresas y no a través de esperar a que alguien más los ayudara, pudieran llegar a tener éxito.

Como lo decimos en ACE, no podemos nosotros hacerlos a ustedes empresarios de éxito. Todo lo que podemos hacer es brindarles el recurso de una red para que ustedes mismos se ayuden a convertirse en hombres de éxito.

#### **Pregunta:**

—Normalmente, cuando un cliente me llama lo hace por teléfono y me presento como el señor Diego Cárdenas; cuando llego a su casa o al negocio, él se sorprende de ver que se trata de un muchacho; normalmente pierde seriedad el negocio y piensa que un muchacho no es la misma cosa que un adulto. Entonces, quería preguntarle si hay alguna forma en que uno pueda hablarle al cliente para que él tome la cosa en serio; yo pienso que mi micro-empresa tiene un futuro, quiero hacerla crecer y en el futuro tener algo más grande. ¿Qué me sugiere?

#### **Respuesta**

—Me encanta esa pregunta, esto es precisamente parte de lo que yo estoy mencionando cuando hablo de la credibilidad de ACE. Cuando inicié mis compañías y cuando logré el primer contrato de importancia recibí precisamente la llamada de la tercera compañía en importancia en los Estados Unidos en relación con investigación de mercado. Habían recibido mi número de teléfono de alguien que simplemente había dicho que yo podría cumplir con lo que ellos deseaban. Me dieron unas especificaciones para que yo distribuyese un millón de cajas llenas de productos de Procter Gamble, de Johnson y de Gillette, a estudiantes universitarios, y querían que yo presentase una propuesta a las tres semanas al respecto. Nunca había hecho algo tan grande; entonces, elaboré mi propuesta; el costo de la misma era de US\$125.000. Llegué al salón de conferencias y el gerente me dijo: ¿Dónde está su papá? A mí me provocaba meterme por debajo de la mesa; en realidad no lo hice, y ésa es la persistencia. Es decirle a la gente; mire que soy joven, yo sé que no soy muy alto, pero no importa.

Usted tiene que enfrentarlo; y cuando esa persona me preguntó dónde está su papá, yo le contesté: déme la oportunidad. Esa persona en realidad no quería hacerlo. Tuve que rogarle, y cuando le rogué, se sentó y me escuchó hablar una hora. Al final de esa hora era yo quien tenía que comprobar que podría completar ese proyecto mejor que cualquier otra persona.

Ustedes tienen que comprender qué es lo que ustedes dominan y ser muy buenos vendiendo lo que saben hacer. Yo pude comprobarle a esta persona que el hecho de que estuviera en la universidad y estuviese joven no implicaba que no conociera el mercado mucho mejor que cualquier otra persona y como yo me presenté como ustedes hoy en día, respetando y creyendo en mí mismo, entonces me dieron oportu-

nidades, y yo lo logré. Si yo hubiese cometido una barbaridad habría terminado mi carrera en ese campo de la distribución de negocios, porque lógicamente la palabra funciona mucho y posiblemente cien personas cuando usted vaya a tratar de levantar fondos u obtener una licitación le van a decir que no. Yo tuve un amigo que pasó por el mismo problema. Quería levantarse 40.000 dólares para poder tener un almacén que le permitiera vender ropas que él mismo fabricaba, y le tomó como 8 meses y 56 entrevistas, en las cuales tuvo que hablar con

mucha gente para obtener su primer sí. Después que obtuvo el primer sí de una persona, al mes siguiente ya pudo hacer una gran cantidad de ganancias. Uno tiene que ser muy persistente, tiene que creer en uno mismo, tiene que saber hacia dónde se tiene que encaminar, y cuando se le den los "noes", simplemente vuélvase a levantar, levante la cara.

Algunas veces la gente le dice a uno sí, y las cosas son fáciles, pero si le dicen no, simplemente mantenga su persistencia, su creer en usted mismo.