

UNIVERSIDAD ICESI
CENTRO DE DESARROLLO DEL ESPIRITU EMPRESARIAL
JUAN Y SU DECISION POR LA VIDA EMPRESARIAL
CASO DE ESTUDIO

Alonso Fernández
Melquicedec Lozano P.
Rodrigo Varela V.

Para Juan Agudelo, el cambio de Colegio no era una decisión fácil. Había estudiado desde muy pequeño en el Colegio Santiago Mayor, el más tradicional de su pueblo, el mismo donde su padre había alcanzado a hacer algunos cursos de primaria antes de montar su negocio de llantas; Juan, inclusive había obtenido buenos resultados académicos, pero había algo en el estilo educativo que definitivamente le molestaba.

Sus padres, dos comerciantes exitosos en el negocio de las llantas, no veían con buenos ojos la desvinculación de Juan de su actual colegio, menos aún ante el argumento de que su hijo quería “conocer la vida” e iniciarse en el mundo de los negocios. Ellos, en especial Matilde la madre, consideraban que lo mejor era que Juan terminara su bachillerato, hiciera su carrera en alguna buena Universidad de la capital y -después sí- pensara entonces en trabajar.

Matilde pensaba que ya que ellos no habían tenido forma de estudiar, era apenas lógico que su hijo aprovechara la oportunidad de hacer una carrera, en lugar de querer empezar a trabajar tan joven.

Juan era un muchacho decidido (terco decía su mamá) y quería buscar un mejor colegio.

Todo había surgido el día que Juan, quien estaba por terminar su décimo grado, se encontró con un viejo amigo suyo, en el parque del pueblo.

Mario Montealegre, el amigo de Juan, estaba ese día de mucho afán, buscando información de cómo funcionaban los Bancos en el pueblo, para llevar algunas ideas a su Colegio. Le explicó ese día a Juan que en su Colegio el Director estaba desarrollando nuevas ideas para -según el mismo decía- “ayudarle a los estudiantes a conocer la vida de verdad”. La idea, según explicaba Mario, era sencilla pero muy novedosa: *inventarse en el interior del Colegio, una empresa “de mentiras” en la cual los estudiantes “trabajaran”*.

Mario le contó ese día a Juan que tenía como tarea averiguar cómo funcionaba un Banco, pues una de las empresas que iban a montar en el colegio era, precisamente, un Banco y él quería nada menos que ser el Gerente. Juan no entendía nada.

Ese día Juan no pudo averiguar más, pero eso de “Conocer la vida de verdad” se le antojaba no sólo muy chevere, sino hasta excitante, dada la fuerte educación tradicionalista con que había sido criado en su casa.

Juan había conocido de cerca el mundo de los negocios, ayudándole a veces a sus padres en el “Centro de Servicio Llantero la Milagrosa”, nombre que la abuela había colocado al negocio desde que la Virgen le hizo el milagro de que apareciera, bueno y sano, un perrito faldero que estuvo perdido más de dos meses.

En la Milagrosa, Juan había aprendido algo del manejo del dinero, de la atención a los clientes y aunque sus padres nunca le permitieron trabajar en serio en el negocio (“para no descuidar sus estudios mijito” como le decía Matilde), los negocios le atraían definitivamente. Por eso la vida en su colegio le parecía aburrida, como alejada de la realidad y le atraía la idea de averiguar algo más de lo que Mario estaba haciendo.

Su hermano mayor, Cipriano, estaba en la capital manejando un negocio en “San Andresito”, vendiendo licuadoras y radios y la plata que de vez en cuando mandaba a la casa, indicaba que el negocio no era del todo malo. Cipriano no había estudiado sino hasta octavo grado y se había ido con el tío Eufrasio a la capital, “a hacer plata” como les había dicho ese día en la terminal de buses. Eso había sido hace casi diez meses y Juan pensaba todo el tiempo en lo largo que iba a ser el tiempo de su carrera universitaria antes de empezar a tener su propio negocio.

Así las cosas, Juan decidió hablar con su padre, hombre tranquilo, afable y dispuesto a apoyar a sus hijos. Pedro Eliecer, padre de nuestro personaje, había escuchado historias extrañas de lo que pasaba en el Colegio Sagrado Corazón, en donde según decían el Director estaba haciendo “cosas raras” con los muchachos. Pedro le explicó por ejemplo a su hijo cómo había escuchado que los alumnos de once grado manejaban unos billetes de mentiras, con los cuales se divertían haciendo negocios, comprando unas materias primas para las empresas que allí funcionaban en el Colegio.

Para Pedro el trabajo y las clases eran “una cosa es una cosa y otra cosa es otra cosa” y no le cabía en la mente cómo diablos podían mezclarse y hacer ambas cosas

bien. De otra parte la juventud del Director le producía desconfianza, pero no se oponía a que Juan investigara un poco más.

Total aún faltaban algunos meses para terminar el calendario escolar y había tiempo de pedir un cambio de Colegio, más con las buenas notas que Juan tenía.

Juan decidió entonces ir a visitar a Mario, para que le explicara un poco más de qué se trataba todo.

Mario era un muchacho muy alegre, algo desordenado, que había pasado por casi todos los colegios de El Cerrito y que parecía haber encontrado algo atractivo en el Colegio Sagrado Corazón.

Eran muchas las cosas nuevas que estaban pasando en el Colegio, le explicaba Mario. Lo que se buscaba era ayudar a los estudiantes a aprender a manejar y mejorar sus condiciones de vida, permitiéndoles vivir una especie de simulación del trabajo en una empresa, para aprender a entender y manejar toda la documentación legal y los procesos comerciales.

Eso quiere decir - explicaba Mario- que en lugar de dedicarse solamente a estudiar en libros, los estudiantes forman parte de actividades diferentes en empresas que se han creado en el Colegio, cuyos empresarios y empleados son los mismos estudiantes de onceavo grado.

Era magnifico, decía Mario con entusiasmo “yo estoy de Gerente del Banco” y gana más que mi papá, decía riéndose. “mira - decía Mario- una de las primeras cosas que hicimos fue definir la formación de varias empresas, todas funcionando en el mismo salón, para así facilitar las relaciones comerciales entre ellas. Las empresas definidas con ayuda del Director y nuestras propias ideas fueron:

Una empresa mayorista

Una empresa minorista

Una empresa de servicios

Un Banco

Una Cooperativa y hasta un Sindicato”.

“Lo primero fue definir cuántos alumnos íbamos a estar en cada empresa: se definieron 8 en cada una de las primeras (Mayorista y minorista), seis en la empresa que nos iba a vender servicios públicos, 7 en mi Banco y solamente 4 en la cooperativa”.

“Pero apenas empezaba lo bueno: después tuvimos que averiguar todo lo necesario para constituir una empresa, hacer las minutas y todo eso. Luego nos tocó seleccionar a los trabajadores de cada empresa. Por mi simpatía, me eligieron Gerente ... y luego se presentaron los demás candidatos, llenando hoja de vida y entrevista de selección, o sea con todas las de la ley”

En este punto Mario debía suspender la charla, pues tenía que preparar unos documentos para que el Banco le prestara una plata a la empresa mayorista (que se había dedicado a vender verduras).

Juan estaba ya muy interesado con todo lo que había escuchado y decidió convencer a su padre de que le consiguiera una cita con el Director del Colegio Sagrado Corazón, para conocer más en detalle ese experimento.

Para el Director era un verdadero placer cada vez que alguien venía a interesarse por su proyecto, ya que con solo 9 meses de funcionamiento, era ya un éxito entre los mismos alumnos y profesores, pues aunque había eliminado los exámenes y las tareas; el aprendizaje de la contabilidad, el manejo de documentos, la capacidad de negociar, eran de hecho casi excelentes en muchos estudiantes.

El día de la cita, Juan había invitado a otros padres de familia del pueblo y a algunos profesores amigos, de otros colegios, para contagiarlos de la idea.

Primero les presentó la justificación del proyecto y los objetivos (ver anexo 1). Se busca, decía el Director, apoyar al estudiante a aplicar sus conocimientos previos, en un contexto de simulación, para que su grado de Tecnología en Comercio esté respaldado en valores éticos, experiencia y solidez de conocimientos. “Si un estudiante tiene oportunidad de, por ejemplo, simular la tramitación de un préstamo en un Banco, hacer un balance general o de negociar con un líder sindical, bajo la orientación de sus profesores y el apoyo de sus mismos compañeros, cuando tenga que actuar en el mundo real del trabajo, estará mucho mejor preparado”.

La **Empresa Comercial Didáctica**, nombre del proyecto, funciona con empresas ficticias que simulan la realidad de la economía de una ciudad o de un pueblo. Hay empresas que venden, como en nuestro caso del grupo actual, verduras al por mayor a una tienda de abarrotes; una cooperativa que ofrece servicios y educación a sus socios; alumnos buscando “empleo” en esas empresas y aprendiendo a llenar una solicitud de empleo, a “defenderse” en una entrevista de selección; informes financieros y contables que se revisan en “juntas directivas” conformadas básicamente por empresarios.

El proceso está dividido en 10 actividades, cada una con un objetivo específico, que van desde la iniciación de la empresa, hasta el cierre y el cuadro de las actividades del período. En un cuadro el Director mostró a su improvisada audiencia los objetivos de cada actividad (ver anexo 2).

Alguien quiso saber qué dificultades había encontrado en el experimento. El Director sólo hizo referencia a algunas de las más notorias (además, dijo rápidamente, “equivocándose es como uno aprende...”). La primera dificultad fue con la selección del grupo de alumnos que iba a participar en la Empresa Comercial Didáctica. Se pedían conocimientos y habilidades previas como: manejo de computador, conceptos básicos contables, relaciones humanas mínimas y otras. Algunos estudiantes no habían calificado y por tanto debían esperar a un nuevo proyecto, en unos meses.

Otra dificultad, tal vez más importante, había sido la resistencia de algunos profesores a abandonar el esquema tradicional de exámenes y tareas y - francamente- su dificultad para adecuarse a muchas de las inquietudes, bien diferentes a las habituales preguntas “fáciles” que hacían en las clases tradicionales.

El Director decía que el profesor debía ser, también un alumno y que en ese proceso todos estaban aprendiendo.

Les mostró entonces el organigrama y los cargos de cada empresa.

Tenían la estructura administrativa básica para funcionar bien; cada empresa tenía además su propia papelería, sellos, equipos mínimos de oficina, sitios de trabajo, y hasta dinero ficticio. Se acordaba aún con risa del lío que se armó en la tercera semana de funcionamiento cuando alguien decidió mezclar el dinero “ficticio” que los estudiantes habían creado con dinero del juego de Monopolio - bastante parecido- situación que había producido algún desconcierto especialmente en los “empleados” del Banco, pues no podía haber tanto dinero circulante.

También recordó la anécdota ocurrida cuando la empresa de servicios amenazó a la cooperativa con cortarles el suministro de agua si no ponía al día sus cuentas atrasadas.

Pero el experimento era sin duda un éxito: la cantidad de eventos y situaciones que se producían en ese salón, en el espacio de un “día de negocios” o en un cierre contable, eran tremendamente enriquecedoras para todos y empezaban a mostrar las habilidades e intereses propios de cada estudiante: el que era bueno para redactar cartas elegantes, el que era duro para disciplinar a sus empleados, el que

nunca entendía qué estaba pasando en su empresa, el que era “un tigre” para negociar. Cada estudiante podía “brillar” sin perderse en el anonimato de las clases habituales o estar sometido al favoritismo o la “perseguidora” de sus profesores.

La Empresa Comercial Didáctica era, en este caso, un excelente complemento a la educación tradicional y un semillero de formación empresarial, que además tenía efectos bien importantes en los alumnos como era el aprender a establecer acuerdos, a respetar el punto de vista de otros, a ahorrar, a ser disciplinados o a manejar imprevistos.

Después de esa reunión, para Juan la decisión estaba hecha: se pasaría al Colegio Sagrado Corazón.

Para sus padres, luego de conocer el proyecto, era una decisión buena. Pero, decía Matilde, no se olvide de que usted debe hacer carrera profesional, en la capital ... no me vaya a resultar después con cuentos... Juan se limitó a sonreír, pensando en su futuro como empresario, como generador de empleo y como aportante directo en el desarrollo socioeconómico de la región.

ANEXO No 1.

JUSTIFICACION

Es necesario que el alumno aprenda a manejar la documentación legal y los procesos comerciales con eficiencia, puntualidad y disciplina, mejorando la calidad de su desarrollo laboral posterior a su etapa educativa y creando en él la capacidad de generar empleo por cuenta propia para mejorar sus condiciones de vida y las de quienes le rodean.

OBJETIVOS

1. Promover la participación de los estudiantes en las actividades propias de la práctica comercial buscando la confrontación con la realidad.
2. Consolidar el programa de la práctica con las áreas del conocimiento, aplicando los conceptos de legislación, contabilidad, correspondencia, técnicas de oficina, redacción, mecanografía y mecanotaquigrafía, con un ejercicio práctico, sistemático y cercano a la realidad.
3. Desarrollar la autoestima en el estudiante, actitudes positivas hacia el trabajo y destrezas que le permitan obtener y retener un empleo.
4. Aplicar la contabilidad llevando los libros y el movimiento de una empresa teniendo como base un proyecto previamente diseñado.
5. Practicar en general las relaciones públicas.
6. Redactar información, clara, legible y fácil de interpretar.
7. Manejar correctamente libros, equipos y documentos en general y conservarlos.
8. Elaborar presupuestos de gastos, compras, ventas y el inventario físico de dotación.
9. Preparar estados financieros mensuales (de acuerdo a las necesidades del proyecto).
10. Conocer y aplicar las normas legales vigentes para enganche de personal, constitución de la empresa, correspondencia y libros contables.

- 11.** Visitar y consultar las instituciones de carácter legal que intervienen en el comercio y los actos del comercio.
- 12.** Preparar a las alumnas de comercio en la Empresa Comercial Didáctica que será el laboratorio del área de tecnología en comercio, como futuras funcionarias, para que se desempeñen con eficiencia, ética profesional.
- 13.** Capacitar a los estudiantes para que tengan más herramientas que les permitan organizar su pequeña empresa.

ANEXO No 2.

ACTIVIDAD 1: Formar grupos de empleados por cada empresa comercial.

Objetivo: Que el alumno valore los cargos de una oficina, mejore sus relaciones personales y de rango dentro de ella.

ACTIVIDAD 2: Redacción de minutas de escritura de constitución.

Objetivo: Que el alumno constituya mediante acta de asamblea de socios, licencia de funcionamiento ante superintendencia bancaria o superintendencia de cooperativas.

ACTIVIDAD 3: Solicitud de empleo y entrevista. Dependiendo de la capacidad de empleo de la empresa, el alumno escogerá el empleo al que aspira. Presentará la hoja de vida, carta de solicitud de empleo y la entrevista.

Objetivo: Educar para el trabajo, y solucionar las dificultades posibles en el momento de solicitarlo.

ACTIVIDAD 4: Entrega de aportes y legalización de la escritura, ante notaria.

Objetivo: Familiarizar al alumno con los trámites legales de fundación de empresas.

ACTIVIDAD 5: Trámites de licencia de funcionamiento.

Objetivo: Completar los trámites de conformación de empresa comercial, diligenciando los documentos oficiales necesarios.

ACTIVIDAD 6: Obtener la licencia de bomberos representados en servicios.

Objetivo: Reconocer la importancia de la prevención de desastres en una empresa comercial.

ACTIVIDAD 7: Asignación de cargos.

Objetivo: Iniciar la labor de Empresa Comercial Didáctica en el manejo de papelería y transacciones comerciales ficticias para acostumar al alumno al desempeño eficiente y a la mano de obra calificada.

ACTIVIDAD 8: Apertura de Cuentas corrientes y de ahorros.

Objetivo: Acostumbrar al alumno a ahorrar una parte de su salario, como previsión personal para el futuro.

ACTIVIDAD 9: Manejo de cotización y pedidos; incluyendo toda la papelería comercial elaborada por los propios estudiantes.

Objetivo: Familiarizar al estudiante con la papelería que se maneja en el comercio real.

ACTIVIDAD 10: Cierre y cuadro de actividades comerciales del período, revisión de licencia de funcionamiento, patente de sanidad, registro mercantil de Cámara de Comercio, licencia de funcionamiento, licencia de bomberos, impuestos municipales y aportes.

Objetivo: Comprender la importancia de los cierres de período y la responsabilidad de su labor al final de un período.

ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR: Visitas a empresas comerciales en la población, con una encuesta escrita y temas abiertos. Se enviará carta de solicitud de entrevista.

Objetivo:

Comprender el ambiente laboral que rodea al estudiante, para un mejor desempeño después de su formación.