

EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ADMINISTRADORES DE EMPRESAS EGRESADOS DE UNISANGIL

Argenis Ramírez Ramírez (Compiladora)*



* Ingeniera Industrial. Coordinadora del Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Coordinadora de la revista UNISANGIL EMPRESARIAL.

aramirez@unisangil.edu.co

EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ADMINISTRADORES DE EMPRESAS EGRESADOS DE UNISANGIL

PALABRAS CLAVE:

egresados,
experiencia,
trayectoria,
remembranza

KEY WORDS

graduated,
experience,
career,
remembrance



RESUMEN

Celebrar 15 años de un programa académico, en este caso Administración de Empresas, contiene una doble significación: en primer lugar, la satisfacción por los logros obtenidos, por el impacto alcanzado y por el camino recorrido; y en segundo lugar, la adquisición y aceptación de nuevos retos y sueños, con la certeza de haber escalado sólo un peldaño en el trayecto que nos espera. En esta ocasión, fueron los egresados, con sus testimonios, quienes nos hicieron recordar, y más importante aún, creer en la importancia y la proyección de nuestra carrera profesional.

ABSTRACT

Celebrating 15 years of an academic program, in this case Administration of Enterprises, contains a double signification: in the first place, the satisfaction about the goals achieved, about the impact obtained and the way passed through; and in the second place, the accession and acceptance of new challenges and dreams, with the certainty of having reached only one step of the way, which is waiting for us. In this occasion, the graduates with their testimonies were the reason for remembering, and even more important, believing in the importance and the projecting of our professional career.

El 13 de noviembre de 2009, dentro del marco de la celebración de los 15 años del programa de Administración de Empresas, se realizó en el auditorio Ismael Rueda Sierra, un foro en el que varios egresados de este programa compartieron sus historias, proyectos, alcances y satisfacciones desde el tiempo en que pasaron por estas aulas como estudiantes, hasta el día de hoy, como profesionales, empresarios, propietarios.

Adriana Milena Archila Quiroga (AA)
Gerente de la Cooperativa Multiactiva de la UNAB - CUPE
Sector Cooperativo

Es honroso para mí venir a contar, no sé si una experiencia exitosa, pero sí una experiencia de vida que me ha brindado la posibilidad no sólo de crecer profesionalmente sino también personalmente.

Soy la Gerente de la Cooperativa Multiactiva de la UNAB, llevo en el cargo 2 años y en el sector cooperativo, 14. Inicié desde los 18 años, trabajé aquí en San Gil en la Cooperativa de Vivienda del Magisterio Guanentino, Coovimag, lo cual fue la oportunidad para desarrollarme laboralmente, empezando como tesorera; posteriormente, como auxiliar administrativa; y un año después de estar en la cooperativa, el Consejo consideró que por mis actitudes podía asumir la gerencia de la entidad.

En 1997 inicié mi carrera; recuerdo que tuvimos muchos problemas porque la Universidad estaba iniciando, faltaban docentes, había deficiencias en algunas cosas; sin embargo, prevalecía el gran sueño de convertirme en una profesional de esta institución, que desde un principio me abrió las puertas.

En la cooperativa de acá estuve 10 años, fue una oportunidad para conocer muchísima gente; fue mi escuela; también me generó mucha formación en el tema cooperativo; de estas relaciones desencadenó una propuesta directamente hacia la cooperativa de la UNAB; donde he podido

A continuación se presentan algunos fragmentos de las experiencias narradas por cada uno de ellos, como una expresión más del trabajo constante, la calidad y el fortalecimiento del programa de Administración de Empresas y de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.



evidenciar el carácter pujante de las personas que vivimos en esta región para demostrar a un mercado tan difícil como es el de Bucaramanga, que un egresado de UNISANGIL puede asumir las riendas de una cooperativa tan importante como es la cooperativa de la UNAB. Adicionalmente, estoy estudiando Especialización en Gestión Estratégica de Mercadeo.

Todo este camino ha sido bastante difícil; creo que Dios ha puesto en cada uno de nosotros un mérito muy importante y el mío ha sido el de reconstruir entidades, teniendo la formación académica de una institución tan importante como es UNISANGIL y también la formación profesional en el sector cooperativo. También he visto casos muy importantes de personas que se han capacitado en esta institución y han llegado a ser grandes personajes a nivel local, regional y nacional. Eso me hace sentir más comprometida con esta institución y donde quiera que vaya voy a llevar siempre en alto el nombre de UNISANGIL, es algo que nunca he ocultado y me hace muy feliz.



María Eugenia González Macías (MG)
 Gerente y propietaria de La Casa del Pañal
 Sector Comercial

Las claves de mi negocio

- * *La idea innovadora:* primero, hay que quitarnos la mentalidad del fracasado, del poco creativo que dice: “si alcanza para uno, no alcanza para dos”. Seguidamente, debemos hacer un listado de los negocios que nos gustaría tener, para los que soy bueno; además, hacer un listado de los negocios que no existan en la localidad y separarlos, concentrar mi mirada en éstos e iniciar la búsqueda de los posibles clientes, mirar qué tan importante es mi negocio para los clientes.
- * *Buscar proveedores,* cotizar y mirar mi presupuesto inicial.
- * *Un nombre relevante:* es tal vez lo más importante en el futuro del negocio, ya que lo proyecta no sólo a los clientes sino a los proveedores. ¿Será que es lo mismo decir La Pañalera de María E que La Casa del Pañal?
- * *Perseverancia:* los negocios no son fáciles, los tropiezos existen y bastantes, entonces es cuando podemos pensar en cerrar antes de analizar las cosas que nos han salido mal; borrar y cuenta nueva. Si hacen esto, están perdiendo el tiempo estudiando Administración.

- * *Agresividad en el mercado:* cuando uno no se muestra como buen comerciante los demás tratan de derrotarlo, pero como buenos administradores debemos demostrarles que están equivocados, debemos analizar las fortalezas del negocio, explotarlo al máximo; y así ellos tengan más infraestructura, incluso más dinero, no podrán opacarnos.
- * *Reinversión y Confianza:* deben confiar en que su negocio será día a día el mejor en su categoría. Uno de los principales problemas de los comerciantes en San Gil, es que las ganancias se las gastan en una finca, en un carro más nuevo o endeudándose, pero nunca piensan en invertirlo en su propio negocio; pasan los años y el negocio sigue igual, cuando llega la competencia y tratan de “pellizcarse” ya es demasiado tarde.
- * *Innovación:* no debemos quedarnos siempre en lo mismo, al cliente le gusta lo nuevo. En nuestro caso, ya estamos cumpliendo el diseño de estrategia de mercado del 2010 y proyectándonos las del 2011.

Principales logros

- * Después de 8 años, lograr ser reconocidos por diferentes empresas como uno de los negocios con crecimiento comercial.
- * Ser atendidos actualmente por los mejores proveedores de las diferentes líneas que se venden.
- * Calificación en imagen comercial en un 100% favorable ante mis proveedores y de un 91% con los clientes.
- * Lograr que los clientes sientan empatía hacia mi negocio, es decir, sientan amor por él.

Todo lo anterior ha sido gracias a la Universidad, a los conocimientos que adquirimos acá y al hecho de salir a explotar esos conocimientos.



Mauricio Berardinelli González (MB)
Propietario y Gerente de Depósito de
Materiales El Nogal S.A.
Sector Construcción

La primera confesión y de paso ejemplo que les quiero dar, es que hoy realicé la primera hoja de vida, gracias a la doctora Yolanda que me pidió que la mandara para la presentación. ¿Por qué lo comento? Porque ustedes tienen que prepararse no para ser empleados sino para generar empleo; por eso me enorgullece decirlo a la gente.

Empecé trabajando en 1986 en una empresa familiar que se llamaba Depósito de Materiales El Nogal Ltda.; tuve la oportunidad de empezar desde la parte baja de la empresa, desde la base, realizando toda la operación de la empresa: fui conductor, fui cajero, fui cobrador, fui mensajero... En ese proceso dure más o menos 4 años.

Luego de haber adquirido cierta experiencia, fui administrador de las bodegas del depósito, teniendo bajo mi cargo los inventarios, el embalaje de la mercancía, los despachos; ya

tenía 5 o 6 personas a cargo. Ahí me di cuenta de que las cosas no se estaban haciendo como se deberían hacer, cometíamos errores sencillos, que eran susceptibles de mejoras; debían existir métodos mejores para realizar las cosas.

Empecé a estudiar en el 95, 96 más o menos. Fui nombrado gerente del Depósito El Nogal Ltda. A medida que iba avanzando la carrera, empecé a aplicar en la empresa los conocimientos que adquiría; fui muy afortunado porque tuve mi laboratorio para las prácticas de todo lo que veía y aprendía acá.

Tiempo después, decidimos separar la empresa limitada, en dos empresas unipersonales, Supermercado de Materiales El Nogal, a mi nombre y Depósito de Materiales El Nogal, a nombre de mi padre. Este ejercicio funcionó hasta que la empresa llegó a un tope, aumentó sus ventas; decidimos fusionar esas dos empresas y crear Depósito de Materiales El Nogal S.A., que es la que existe actualmente.

En Depósito de Materiales El Nogal S.A., aplicando todo lo que aprendimos aquí en la universidad, hemos podido desarrollar y generar confianza en nuestros clientes, en nuestros proveedores incrementando las ventas aún en las crisis, porque todas las crisis traen oportunidades; hay que buscarlas y uno no se puede dar por vencido sin dar la pelea.

En este momento Depósito El Nogal S.A. figura como una de las empresas generadoras del Departamento. Según Vanguardia Liberal, Depósito El Nogal S.A. ocupa el puesto 206 de las 500 empresas generadoras de progreso en Santander, junto a empresas de talla nacional e internacional; estar ahí es un orgullo porque estamos en una provincia con un mercado limitado pero con unas cifras que son bastante importantes.



Glomer Yesmit Gutiérrez Ramírez (GG)
Propietaria y Gerente de Planeta Azul
Sector Turismo

Inicié en Planeta Azul en 1997, pasando por diferentes cargos, desde oficios varios hasta secretaria y vendedora. En el año 2000, los directivos se dieron cuenta de que Planeta Azul no era muy rentable; decidieron vender la empresa y la dejaron en mis manos. Como buenos santandereanos, con la verraquera y tesón que nos identifica, hemos logrado sacar adelante una gran empresa, la mejor empresa de deportes de aventura de San Gil, de Santander y de Colombia.

Planeta Azul es una empresa de deportes de aventura. El principal servicio que empezó a ofrecer fue “rafting”, más conocido como canotaje; además presta el servicio de espeleología, visita a cavernas o túneles subterráneos con formaciones de minerales naturales; rapel, descenso a través de cuerdas; torrentismo, descenso a través de cuerdas sobre una cascada; cabalgatas; caminatas ecológicas; paseos en chivas; “paint ball”; parapente; “bungee jumping”; cuatrimotos; se ofrecen planes con todo incluido: hospedaje alimentación y diferentes deportes de aventura, de acuerdo a

las exigencias de los clientes.

Actualmente, Planeta Azul también tiene un almacén deportivo y una casa hotel, que ya fue acondicionada pero aún es un proyecto a futuro.

Hemos trabajado en algunos proyectos con la Universidad, donde la empresa Planeta Azul trabaja y es participe en la Mesa Sectorial de Turismo; también, durante 2 o 3 años hemos hecho parte de un programa donde se les brinda un rato de esparcimiento a unos chicos que tienen cáncer; también he tenido la oportunidad de participar en diferentes ferias y eventos que congregan a diferentes países.

Para mí, más que un trabajo, es un hobby estar en Planeta Azul, disfruto y amo lo que hago y esta es la base fundamental para el desarrollo y el éxito de la empresa. Pese haber muchas empresas en el sector que prestan el mismo servicio, por excelencia Planeta Azul ha logrado posicionarse, gracias al equipo de trabajo con que cuento, porque precisamente para motivarlos participo junto a ellos en las diferentes capacitaciones que ha dictado la UNISANGIL, el Sena, la Cámara de Comercio, el Ministerio de Desarrollo Económico y otras instituciones que han contribuido para que la empresa sea grande.

Por eso, para que ustedes sean unos profesionales exitosos les recomiendo que amen realmente lo que hacen, uno debe amar realmente lo que hace para realizarlo con el tesón que se requiere, “siempre adelante, ni un paso atrás”, como buenos santandereanos con la verraquera que nos identifica.

No me queda más que agradecerle a la Institución por ayudarme a ser la profesional que soy hoy en día, de lo cual me siento muy orgullosa porque siempre hecho y he enseñado a la gente que trabaja conmigo que tienen que hacer las cosas bien, que tienen que ser muy transparentes en todo lo que se hace, y esto se lo debo a la Institución que me enseñó muchas cosas, también en la parte ética.



Norma Pahola Quintero Silva (NQ)
Gerente La Equidad Seguros, agencia San Gil
Sector Cooperativo

Mi experiencia profesional inició en 1999; era estudiante de Administración y estaba vinculada a la cadena de almacenes Sergo, en la sucursal San Gil, en donde me nombraron como administradora; estuve un año en ese cargo.

En el 2002 me vinculé con La Equidad Seguros, como secretaria y tesorera. Desde el 2004 estoy como Gerente. En el 2007, la oficina fue declarada agencia, y de 2 funcionarios que había cuando yo inicié, pasamos a 7 en la actualidad.

La Equidad Seguros es una aseguradora cooperativa. La Agencia San Gil afortunadamente se ha destacado, y es una responsabilidad que pesa mucho, porque la compañía se acostumbró a que siempre estamos en los primeros lugares: primeros lugares en producción, primeros lugares en cartera; es una responsabilidad grande, pero también es muy grato porque con eso destaco el nombre de la Universidad. Y ya tengo varios egresados de UNISANGIL en la oficina; así que a la Universidad le tenemos que dar el nombre nosotros, y ustedes, con nuestro desempeño. Eso es lo que he tratado de hacer, principalmente por generar empleo, y para no solamente tomar esa gerencia y mantener lo que había, sino superarlo

y mejorarlo, porque obviamente los beneficios redundarán para todos.

Se trata de aplicar lo que hemos aprendido; incluso materias que uno cree son de relleno, terminan sirviendo en algún momento. por ejemplo, las cosas más prácticas y que más he necesitado en mi cargo son la redacción, la expresión escrita, la expresión verbal, no solamente para el desarrollo personal sino también cuando uno empieza a enfrentarse con otro tipo de empresa o en otro tipo de niveles.

Espero que con esta experiencia de vida ustedes vean que es fácil lograrlo; a lo mejor muchos de ustedes también están viviendo su propia experiencia exitosa, que es estar acá y mantenerse acá, porque cuando uno inicia tiene muchas ganas pero lo importante es tener la meta muy fija, trabajar para mantenerse ahí y para



seguir adelante.
Amanda Lucía Reyes Rodríguez (AR)
Directora del Departamento de Admisiones y
Mercadeo
Fundación Universitaria de San Gil - UNISANGIL
Sector Educativo

Mi experiencia profesional aquí en la institución inició cuando tuve la oportunidad de hacer la práctica laboral en el Departamento de

Admisiones y Mercadeo, hace 6 años. Tiempo después, la directora del departamento, la doctora Yolanda Millán, pasó a ser Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas; yo aún era estudiante de Administración de Empresas, me faltaban 2 semestres para terminar, pero el doctor Lucas me dio la oportunidad de quedarme en ese cargo.

Así inicié en el Departamento de Mercadeo. Durante un año estuve encargada del Departamento; mi meta fue estructurar totalmente el Departamento de Mercadeo, sacar a la Universidad de la Provincia, que la Universidad dejara de ser sólo la Universidad de los sangileños, de la Provincia de Guantán y de la Provincia Comunera.

Desde que inicié allí en el año 2006, he venido haciendo un trabajo de promoción institucional no solamente aquí en Santander, tenemos un equipo estructurado y viajamos a varios departamentos: Magdalena, Bolívar, Cesar, Guajira, Boyacá, Casanare. Esta ha sido mi labor principal en el Departamento, lograr que nuestra Institución se conozca en otras regiones del país, lograr que haya estudiantes de otras regiones, que ellos confíen en que la Institución les ofrece la posibilidad de realizar sus sueños de vida, sus proyectos de vida profesional.

Aparte de eso, desde el año 2003 tengo bajo mi responsabilidad la coordinación de los créditos ICETEX; tengo el orgullo de poder coordinar más de 1400 créditos que están bajo la responsabilidad de las personas que laboramos allá.

También tengo bajo mi responsabilidad la coordinación de los CERES, Centros Regionales de Educación Superior, proyecto bandera del actual Presidente, que consiste en llevar la universidad a las regiones marginadas, donde no existe la posibilidad de acceder a la educación superior. Tenemos dos CERES funcionando en este momento: en Mogotes y en Suaita; y hace poco abrimos otro CERES en el departamento del

Casanare, en el municipio de Villanueva.

En este momento estoy estudiando, terminando mi primer año de Maestría en Planeación y Dirección Estratégica. Es un orgullo trabajar acá, con los compañeros que están acá; somos un equipo comprometido, todos los que estamos trabajando acá no sólo porque seamos egresados, sino por nuestras capacidades, porque hemos demostrado que podemos trabajar y sacar adelante una institución, porque nos sentimos comprometidos con la Universidad, porque la amamos, amamos lo que hacemos; entonces para mí es un orgullo estar aquí y contarles mi historia en UNISANGIL.

Lo único que les puedo dejar en sus mentes es la idea de que cada uno de nosotros no ha contado una experiencia exitosa, exitosos somos todos donde estamos; lo que queremos que ustedes se lleven es que lo que queremos hacer lo podemos lograr: podemos ser profesionales exitosos. La Universidad no hace al profesional, cada uno de nosotros hace la Universidad, y esto se ve reflejado en eventos o en otras oportunidades en las que tenemos que demostrar, al lado de profesionales de otras universidades, que somos iguales, tenemos las mismas capacidades, las mismas habilidades, las mismas competencias que los que estudiaron en universidades de grandes ciudades o de grandes apellidos.

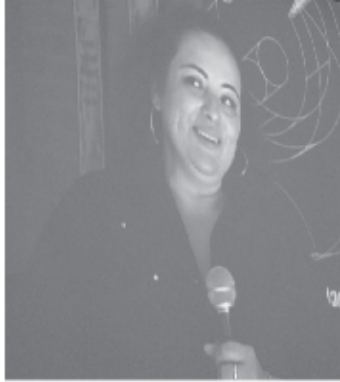
Podemos lograr todo lo que conseguimos gracias a un esfuerzo, a una disciplina, a un crecimiento constante a nivel intelectual y a nivel profesional. Esa es mi experiencia aquí de vida profesional y laboral dentro de la institución. Ojalá que ustedes también sean dentro de unos años unos profesionales exitosos y se sientan orgullosos de haber estudiado acá, de llevar en alto el nombre de nuestra Institución, a cualquier lugar donde se



encuentren trabajando.

Ana Fabiola Mantilla Ortiz (AM)

País de residencia: Alemania



Vivo en Berlín, Alemania, y quise hacer una especialización en Administración; los requisitos que pide Alemania es que la Universidad esté inscrita en las listas de las universidades

aceptadas para este tipo de estudios, me dirigí a internet y la grata sorpresa es que UNISANGIL se encuentra en esas listas. Estoy orgullosa de haber estudiado aquí en la Universidad y en todas partes lo digo.

Lo importante de un idioma y de tener una carrera profesional fue lo que hizo que a nosotros nos dieran la oportunidad de poder ingresar al sistema alemán. En Alemania, el que no tiene una profesión no tiene las mismas facilidades para ingresar al sistema; fueron momentos difíciles, de lucha, de lágrimas, pero gracias a Dios ya tenemos el estatus que necesitábamos y mi esposo ya tiene un contrato indefinido, yo también, y estamos muy contentos de estar en Alemania.

Quiero a UNISANGIL porque pasé mis mejores momentos aquí en la universidad, participé en el coro, aprendí muchísimo, conocí muchos profesores que tenían una capacidad estupenda para enseñar; y lo que aprendí me ha servido mucho en mi vida personal y profesional.

UNISANGIL era pequeña, me acuerdo que empezamos dos cursos de 54 alumnos, eso era como una familia, era genial; con el tiempo, el grupo se fue disminuyendo hasta que llegamos a ser un salón como de 25 personas. Yo salí en la segunda promoción.

La vida de estudiante hay que aprovecharla al máximo en cuanto al estudio y también al compañerismo, porque ya después, cuando uno sale de la universidad, unos se van del país, otros se casan, otros tienen sus trabajos y no tienen tiempo ya para estar juntos.

La amistad con mis compañeros de UNISANGIL continúa a pesar de que uno se pierde un tiempo, pero cuando uno los ve de nuevo, recuerda esos momentos increíbles. Lo que más recuerdo de la universidad es el coro, desde que empezó estuve en él; hicimos varias giras, visitamos muchos pueblos, hicimos fiestas de integración, nos llevamos bien.

Por último, adelante, adelante, adelante, siempre adelante, para atrás no. La vida es totalmente bonita, interesante y hay que luchar.

Egresados del programa de Administración de Empresas de UNISANGIL que laboran en esta institución:

Egresado	Cargo
Yolanda Millán Pelayo	Decana Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Gustavo Adolfo Jiménez Silva	Director del Programa de Administración de Empresas
Jenny Ruiz Corredor	Directora de la Oficina de Talento Humano
William Guerrero Salazar	Director del Departamento de Investigación
Sonia Luz Muñoz	Directora de la Oficina de Egresados

Luego de la intervención de los egresados, se dio espacio para que el público asistente les manifestara sus inquietudes. Veremos ahora algunas de estas preguntas y las respuestas de los invitados.

¿Qué indicador se puede utilizar para el manejo financiero, si ya el estado de resultados o el balance general no son lo más representativo para las decisiones sino el flujo de efectivo diario? ¿Existe algún “tip” para mantener las finanzas acordes con el crecimiento de la empresa?

AA: en la parte del mercadeo no se deben determinar necesidades sino deseos. Ustedes comprueban muy seguidamente que hay entidades financieras que vienen arrasando un mercado como es el cooperativo; antes se suponía que el sistema cooperativo no generaba mella en el grosor pues es el sistema financiero general; hoy vemos cómo el sector cooperativo está ocupando el 5.5 del PIB nacional, eso indica que el sector financiero tradicional, o sea la banca, está generando estrategias. ¿Cuáles? Desplazarse hacia el microcrédito, porque han supuesto que sólo a través de las microfinanzas o crédito pequeño pueden hacer grandes volúmenes de capital. Otro tema que también debemos analizar es el hecho de que últimamente nos hemos visto abocados a cubrir nuestra cartera de créditos sólo a través de servicios, la banca nos está comprando a unas tasas muy económicas la cartera que tenemos.

El Administrador de Empresas tiene la responsabilidad de manejar muchos aspectos: la parte financiera, la parte del talento humano que tiene en cada una de sus empresas, la parte de mercadeo... ¿Cuál de estos aspectos les ha parecido más difícil de sobrellevar en su experiencia laboral?

MB: hay dos aspectos que me parecen bastante complicados de manejar. El primero es la cartera: tiene muchas variables, depende de la voluntad, de la capacidad, depende uno de terceros, entonces a veces siente uno que pierde el control; o si uno es demasiado estricto corre el

riesgo de perder los clientes, este es uno de los temas que me parece bien complejo; de hecho, les dejo la inquietud al respecto, acá en San Gil no hay una entidad dedicada a la recuperación de cartera.

Otra cosa compleja es el manejo de inventarios. En la universidad se aprenden muchas cosas de control de inventarios pero en la práctica es complicado, porque las personas nos equivocamos al recibir, al entregar; tendría que hacerse inventario casi a diario para poder decir que uno tiene el control del inventario. Lo otro que me parece bien difícil es contratar personal. Una entrevista de trabajo definitivamente no dice nada, lo dice la voluntad y la capacidad que tiene la persona, pero definitivamente se necesita periodo de prueba para mirar las verdaderas ganas de trabajar la persona y sus capacidades.

NQ: En mi experiencia, tal vez lo más difícil pero lo que requiere que uno sea más versátil, es la parte de mercadeo, porque los clientes cambian, el mercado cambia, la competencia también está pendiente para aplicar de pronto las mismas estrategias que uno utiliza; es una de las áreas donde realmente hay mucho desgaste.

Adicionalmente, considero muy importante fidelizar a los clientes, buscar algo más allá de esa relación netamente comercial que sea más amistoso, y entre amigos es mucho más fácil hacer negocios.

Una de las áreas que no me preocupó mucho cuando tomé el cargo, era la administración del talento humano. La compañía tiene todo un procedimiento establecido para la selección de personal, pero como lo menciona Mauricio, la entrevista es muy corta, muy breve, hay gente que fácilmente muestra otra faceta y cuando uno se enfrenta al desarrollo normal de un cargo, se da cuenta de que es una persona totalmente diferente. Yo manejo personal operativo, técnico, administrativo y comercial, todos reaccionan diferente; entonces, es una de las áreas que me ha parecido difícil.

Quiero pedir a ustedes tres opiniones en un escenario de prospectiva y desarrollo de San Gil, que en este momento está pasando de ser la cuarta a la tercera población o ciudad más importante de la región. Para Adriana, ¿cuál es su opinión sobre las cooperativas de trabajo asociado?

AA: el tema de las cooperativas de trabajo asociado es muy sensible en estos momentos, por el hecho de haber transformado la naturaleza para la cual fue creada; es un tema que está preocupando de manera fuerte al Presidente de la República. Durante la última vigencia, hemos visto que la Superintendencia de Economía Solidaria está realizando una serie de limitaciones exhaustivas sobre el manejo que se les viene dando.

De una parte, están algunas cooperativas de trabajo asociado que lamentablemente han sido usadas como instrumentos del bolsillo personal, entonces el año pasado la Superintendencia concluyó más de dos mil licencias de CTAs. Se debe resolver esta situación lo antes posible porque es claro que el hecho de que las cooperativas de trabajo asociado hayan cambiado su figura, es una de las principales limitantes para que a Colombia no le haya sido aprobado el TLC.

Personalmente, me preocupa el hecho de que algunas cooperativas de trabajo asociado que prestan servicios e implementos de trabajo a una institución se borren del mapa; las que están funcionando como cooperativas de trabajo asociado de garaje sí se deben acabar, el problema está en que esas cooperativas de trabajo asociado que funcionan de manera legal están generando gran cantidad de empleo. Me preocupan también esas cooperativas de trabajo asociado que no están conformadas legalmente, que generan a todo el sector cooperativo un malestar general.

Para Glomer, ¿esto del turismo es un cuartico de hora, o podemos decir que son veinte minutos o treinta minutos? ¿El nuevo parque Nacional del

Cañón del Chicamocha con el enlace de la Mesa de los Santos le va a quitar relevancia y vamos a tener que preocuparnos sobre el aspecto turístico?

GG: San Gil ha sido y será el epicentro de desarrollo turístico de la región, y no debemos temerle a la competencia sino a la incompetencia de pronto de parte nuestra; hemos sido un poquito desorganizados en la parte del turismo, tal vez no se han buscado las estrategias apropiadas para la unión tanto del sector privado como del público y mantener el posicionamiento como Capital Turística de Santander.

No es un cuarto de hora, yo veo en el turismo un futuro a largo plazo. Creo mucho en las capacidades como sangileños y en las diferentes empresas del sector, y a pesar de que el Parque Nacional del Chicamocha está construido por muchos empresarios, especialmente de la Mesa de los Santos, que quieren jalonar hacia allá muchas de las actividades que se realizan acá, no cuentan con los recursos y los espacios naturales que nosotros tenemos. Nosotros hemos tenido gente acá en una semana y le quedan muchas actividades por realizar, así que los invito para hacer un trabajo conjunto entre el sector público y el sector privado, porque no puede estar desvinculado el uno del otro, debemos estar unidos y trabajando de la mano para generar proyectos que destaquen a San Gil, a la región y, por ende, a Colombia.

Y para Mauricio, lo vemos muy dinámico en la construcción, ¿eso cómo lo podemos interpretar en un eje económico para San Gil?

MB: La construcción en San Gil es un fenómeno bien importante; de hecho nuestros proveedores a veces se sorprenden de los volúmenes de material que se venden en la zona: movemos más de 5 mil toneladas de cemento al mes, aproximadamente la misma cantidad de hierro... Uno se pregunta quién consume tanto material. San Gil tiene la ventaja de ser capital de provincia, por lo cual le vendemos a San Gil y a catorce o trece municipios aledaños.



Pero, ¿quiénes nos compran? Se está vendiendo mucho para hoteles; también nacen proyectos de apartamentos, gente que se va y algún día quiere regresar, porque éste es un vivero incomparable; los sangileños que están en otro lado, están comprando acá para venir a descansar, a disfrutar de su pensión, de su tierra; personas que vienen de paseo, de turismo, y

terminan quedándose, porque se enamoraron de esta tierra, compraron su lote y comienza a construir su casa.

Entonces, afortunadamente la construcción es el sector que más genera empleo, mano de obra no calificada sobre todo, así que va para adelante.

CONVIERTA SUS DEUDAS EN GANANCIAS

Álvaro Ardila Muñoz*



* Economista. Especialista en Gerencia de Servicios de Salud. Asesor de Seguridad Social. Consultor en asuntos cooperativos. Docente de UNISANGIL.

ama6201@hotmail.com



CONVIERTA SUS DEUDAS EN GANANCIAS

PALABRAS CLAVE:

dinero,
endeudamiento,
necesidades,
escasez

KEY WORDS

money, getting
into debt,
necessities,
shortage

RESUMEN

La falta de liquidez o dinero en un momento dado, nos lleva a endeudarnos, motivados en la necesidad de adquirir ese bien o servicio ofrecido, sin medir a veces las consecuencias.

Disponer de escasos recursos (dinero) en esta economía capitalista, donde todo gira en torno a él, determina en los agentes económicos (familias, empresas, gobierno) la importancia de poseerlo para efectuar transacciones en el consumo, ahorro, inversión o para cubrir otros gastos.

El problema radica en que el dinero no alcanza para tantos compromisos, haciendo de este medio un instrumento necesario y apetecido. Es así como, atraídos por tener dinero, caemos en el endeudamiento.

ABSTRACT

The lack of liquidity or money at a given time causes that we have to get into debt. Due to the necessity of acquiring financial resources or paying services offered, we often don't think of the consequences.

To have only scarce resources (money) in this capitalistic economy, where everything circles around them, determines in the actors of economy (families, companies, government) the importance to dispose of them in order to make transactions for consumption, savings and investments or to pay taxes.

Each time we don't manage to financially meet with so many commitments, we get into the problem of making this mechanism a tempting and necessary one. Attracted by the fact of having money we are getting into debt.

Comparto la creencia popular de que endeudarse es un mal necesario. En ocasiones no se dispone de dinero suficiente cuando se decide sobre una transacción (para gastos o para inversión), obligando a recurrir al endeudamiento. Elegir quién le presta ese dinero, es decisión de cada persona. Las opciones más usuales son un amigo, un familiar, un compañero de trabajo, una entidad financiera, o en últimas, un agiotista.

Es importante tener muy en cuenta que endeudarse implica pagar intereses; cumplir con las fechas de pago; asumir compromisos como constituir garantías y seguros; diligenciar documentos; suministrar información personal. Por esto, aunque las circunstancias a veces nos conducen a endeudarnos, no debe convertirse en costumbre porque podríamos caer en el error de pagar.

¿Para usted es normal deberle a todo el mundo y no se le da nada? ¿O tener deudas es su preocupación? Recuerde que ser “buena paga” abre puertas para cuando requiera nuevos créditos.

Otro aspecto por resaltar, especialmente cuando un alto endeudamiento se ve enfrentado a bajos ingresos, es lo que una deuda implica:

- * Responsabilizarse por el pago
- * Comprometer ingresos presentes y futuros
Reducir el consumo a corto, mediano e incluso largo plazo
- * Descartar posibilidades de ahorro
- * Asumir riesgos en litigios jurídicos
- * Perder prestigio social, entre otros.

Y a pesar de tener conocimiento de los apuros en los que nos pueden involucrar las deudas, en economías de consumo con regularidad nos acecha la tentación de endeudarnos. ¿Qué debemos hacer para convertirnos en magos y hacer de nuestras deudas, ganancias?

¿Qué debemos hacer
para convertirnos en
magos y hacer de
nuestras deudas,
ganancias?

El primer paso consiste en asumir que para endeudarse se requiere: ser consciente de los pro y contra, ser precavido, y ser responsable consigo mismo y con los demás.

Además, es fundamental tener claro que únicamente hay que endeudarse para adquirir bienes y servicios que en verdad lo ameriten. Pero lo ideal es endeudarse sólo para adquirir bienes productivos (bienes de capital) que generen renta (dinero, ganancia).

De otra parte, es una buena alternativa apalancar proyectos con el dinero de los demás, que den un rendimiento mayor a lo que cuestan esos recursos; como hacen los bancos, que pagan los ahorros a tasas de intereses bajas y prestan esos dineros a tasas altas.

También es importante planificar los ingresos, los gastos y por ende, el endeudamiento. Esto permitirá endeudarse de acuerdo con un plan previamente definido, en el que se tenga claridad sobre cuándo y para qué necesita un crédito, y cómo lo va cancelar.

Por supuesto, agregamos un consejo elemental: cotizar y comparar los servicios financieros que ofrece el sistema bancario antes de tomar la decisión de acceder a alguno de ellos, teniendo en cuenta la conveniencia en términos de plazo, tasa de interés efectiva anual, seguros, garantías, gastos administrativos y tiempo de otorgamiento del crédito, entre otros aspectos.

Cuando ya se haya adquirido la deuda, es mejor pagarla en plazos cortos; entre más largo sea el tiempo, más se paga por intereses. También es aconsejable tomar la amortización del crédito en cuota variable y no fija, cancelándolo oportunamente en la fecha establecida (esto evita recargos por mora). Sin embargo, es importante señalar que decidir por una cuota variable o fija no es regla general; depende de factores tales como la periodicidad y el monto de los ingresos de los flujos de caja. Inclusive dependería de las necesidades del deudor, del nivel de endeudamiento actual y del costo en sí del crédito.

Y para finalizar, recuerde que el pago de una deuda se garantiza si se aplican las siguientes recomendaciones:

1. **Priorice los pagos de sus deudas.** Identifique cuánto suman sus créditos. Después, desarrolle un plan de gastos y deje en primer lugar la liquidación de las deudas con los saldos más pequeños y el pago de los créditos con mayor tasa de interés. Poner un poco de dinero extra en los saldos de las facturas pequeñas lo estimulará psicológicamente, a la vez que eliminara más rápidamente esas deudas.
2. **Ponga fin a las deudas nuevas.** Absténgase de endeudarse.
3. **Refinancie sus deudas.** Conciliar el pago le permitirá aliviar la cuota o monto del crédito

cuando se abona a capital. Ampliar el plazo para pagar el saldo a veces es aconsejable si existen expectativas de mejorar sus ingresos.

4. **Pague con dinero en efectivo o con cheques.** Use el dinero del que disponga y deje a un lado la tentación de utilizar el dinero plástico (tarjetas de crédito), porque su uso acarrea costo extras.
5. **Anote todo lo que gasta.** Tome control sobre sus hábitos de gasto e identifique los conceptos donde usted destina más dinero, para que haga un recorte a los mismos.
6. **Establezca un presupuesto y manténgalo.** Escriba lo que gasta cada mes en diversos artículos (vivienda, alimentos, transporte, ropa, educación...) y elabore un plan para el resto del año. Después, vea como gasta su dinero y asegúrese de que los gastos sean apropiados. Busque las cosas que no son esenciales y elimínelas.
7. **Frene las compras impulsivas.** Vaya de compras únicamente cuando lo obligue algo necesario.
8. **Aparte algo de dinero para emergencias.** ¿Qué pasaría si pierde su empleo o sucediera algún imprevisto? Por eso al revisar su presupuesto, separe una parte razonable de sus ingresos para ahorrarla hasta tener por lo menos tres meses de salario disponible.