



Perfil

# William Torres: academia e innovación empresarial

Diego Cárdenas



Fotografía: Coordinación de Investigación.

Fueron varios los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Universidad Central, y algunos colegas suyos, que buscaron al profesor Torres para algún tipo de asesoría en emprendimiento e innovación empresarial durante la entrevista de la que surgió este texto. Por ello, estuvo a punto de ser cancelada para otro día. Sin embargo, como él mismo lo dice, “cuando se empieza algo hay que terminarlo y terminarlo bien”.

Esa es una de las características del docente e investigador centralista William Henry Torres Lugo, quien atraviesa una época feliz, no solo en su ámbito profesional y familiar sino también en su formación académica, ya que está cerca de recibir el título de doctor en Ciencias Empresariales en la Universidad Antonio de Nebrija de España y doctor en Gestión de Organizaciones en la Universidad EAN.

Bogotano de nacimiento, pero caqueteño de crianza, se percibe orgulloso de preservar los valores de sus abuelos y padres, porque, a través de la educación inculcada por ellos, ha cultivado ese “gusanillo” del emprendimiento desde muy joven. Su abuelo materno se dedicó toda su vida al arte de la talabartería (creación de accesorios en cuero para el mundo equino y ganadero, como sillas, jaquimones para caballos y carrieles), trabajando día a día en su finca. La madre del profesor Torres también montó su propio negocio, de confección de ropa infantil, y tuvo gran acogida en reconocidos almacenes de Bogotá. Su abuelo paterno fue comisario especial en el Caquetá y su padre siguió esa misma línea militar, enfilándose en el Ejército y llegando hasta el grado de sargento mayor. El emprendimiento y la disciplina de su familia han sido importantes pilares para su éxito profesional.

Estudió Ingeniería Industrial en la Universidad INCCA de Colombia. Los primeros semestres los pagó con el sueldo que recibía en una empresa donde se encargaba del diseño y la construcción de modelos de bases para puentes. Salía tarde para la universidad porque, al terminar la jornada laboral, tenía que bañarse, y, en medio de las clases, se quedaba dormido. Por esto, su rendimiento académico no era el mejor. En ese momento, su padre, don José Joaquín Torres, ya pensionado del Ejército, le exigió que renunciara a su trabajo y decidió costearle el resto de la carrera universitaria.



Como profesional, pasó muchas hojas de vida en diferentes empresas, pero no lo llamaron de ninguna. Después de varios meses buscando trabajo, fue recibido en una importante entidad del sector bancario, donde empezó desde abajo; su cargo era patinador. Allí lo dotaron de un maletín lleno de documentos y, piso a piso, iba entregando todo tipo de papeles en el gran edificio. Logró ascender poco a poco de cargo, esforzándose por cumplir las metas requeridas. A los seis meses lo nombraron cobrador; un par de años más tarde, fue subgerente; después, analista financiero. Por esto último, realizó diversos cursos especializados en finanzas en la Universidad de los Andes.

En la entidad financiera, lanzó nuevos productos y formuló importantes proyectos, tanto así que llegó a ocupar el cargo de jefe de normalización de activos. Se trataba de tomar las empresas en crisis que tenían inversiones bancarias y sacarlas adelante nuevamente: “De las crisis empresariales, aprendí que las compañías no surgen solo por tener dinero y buenos productos, sino también de la gestión y la estrategia adecuada. Eso es crear empresa”, afirmó el profesor, y, aunque no todas las entidades salieron a flote, sí la mayoría.

Del banco salió después de quince años de trabajo continuo. Algunas políticas internas que afectaban su pensión lo llevaron a tomar la decisión de abandonar su cargo. Posteriormente, hizo parte de importantes cooperativas a las que estructuró financieramente, desembolsando créditos a quienes hicieran parte de ellas. Tuvo tanto éxito y desarrollo profesional que varios “cazadores financieros” lo buscaban para ofrecerle otros empleos. Todo iba bien, pero esto, de un momento a otro, cambió.

## Una crisis inesperada

En el año 1998 hubo una fuerte crisis económica en todo el país que afectó profundamente al sector bancario y acabó varios bancos comerciales y

corporaciones de ahorro y vivienda bajo el sistema Upac. El Gobierno decretó la emergencia económica para ayudar a miles de empresas y personas naturales en deuda morosa. En ese momento, el profesor William Henry hacía parte de la cooperativa de empleados de una reconocida empresa colombiana de telecomunicaciones. En medio de la crisis, los movimientos sindicalistas tomaron fuerza en el país y dejaron a centenares de personas sin empleo, entre ellos, nuestro docente e investigador centralista.

En ese momento, llevaba ocho años de matrimonio y tenía una hija de cinco años. La necesidad y el ego lo llevaron a tomar varias decisiones como estrategia: de ahí en adelante trabajó con varias compañías paralelamente, desarrolló un producto por el cual lo reconocieron y contrataron. Además, montó su propia empresa de asesorías financieras.

Al preguntarle sobre ese ego, como el mismo lo llama, que lo llevó a ser emprendedor en medio de la crisis por la que atravesaba, afirmó que “el ego hay que saberlo controlar, porque, de lo contrario, termina hundiéndolo aún más. En esas crisis, uno se desmoraliza; pero, si se es emprendedor, ese mismo ego, de manera positiva, lo ayuda a salir a flote nuevamente”.

## Universidad Central, una nueva oportunidad

En ese mismo año, cuando todo parecía empeorar, Torres tuvo la oportunidad de vincularse a la Central como profesor en el programa de Contaduría Pública. Dictar clases era algo nuevo para él. Sin embargo, era el momento para mostrar de qué estaba hecho. En su experiencia laboral, había sido instructor bancario entrenando a trabajadores del sector financiero y eso le sirvió para la enseñanza universitaria, lo que hoy en día es su pasión.



Al preguntarle sobre ese ego, como el mismo lo llama, que lo llevó a ser emprendedor en medio de la crisis por la que atravesaba, afirmó que “el ego hay que saberlo controlar, porque, de lo contrario, termina hundiéndolo aún más.

En el año 2002 se encargó de manejar los proyectos y prácticas empresariales. Al respecto, aseguró que “estaba en su salsa”. Uno de sus más destacados proyectos con la universidad fue el que realizó con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el que impulsó y entrenó a decenas de estudiantes como empresarios, en medio de una gran convocatoria en todo el país. Asimismo, estableció un programa de emprendimiento en colegios distritales con 2000 estudiantes inscritos y del que se publicó el libro *Hacia un modelo de formación en emprendimiento empresarial*, publicado en 2007 por la Universidad Central.

## Su doctorado

La formación de estudiantes centralistas en creación, intervención y desarrollo empresarial lo llevó a buscar el tema de su proyecto de doctorado, llamado *Un modelo para la conformación de cadenas productivas competitivas en el sector del turismo cultural en Bogotá, soportado en la innovación estratégica*. Argumenta que a los empresarios hay que acompañarlos con un diagnóstico a fondo, mirando su entorno, para crear un negocio novedoso. “Si usted quiere ser empresario, desarrolle una idea de negocio para satisfacer una necesidad común y corriente, pero entregando productos y servicios que complazcan de manera diferente. Si se satisfacen intangibles del ser, se crean nuevas experiencias”, afirma William Henry.

En su tesis doctoral, propone diseñar un negocio innovador para hacer crecer o crear empresa. En este caso, el nicho específico empresarial está en Bogotá: grupos empresariales de hoteles, agencias de viajes, restaurantes y sectores turísticos del centro de la ciudad. Lo que busca es crear una red en la que cada una de estas colectividades económicas mantenga sus propios clientes, estructurando un nuevo comercio en el que quepan todos (sin que ninguno resulte afectado) y articulando cada uno de estos sectores con recorridos turísticos guiados para que los posibles clientes visiten cada uno de los establecimientos; de esta manera, todos ganan. Se trata de articular la red en un solo negocio.

Hoy ya no le preocupa el ego ni ser directivo en una compañía. Le interesa apoyar a empresarios, lo apasiona el ámbito académico y, aunque escribir no ha sido nada fácil para él, dice que no hay mejor práctica que una buena teoría que pueda ser plasmada. Cuando empieza a escribir se da cuenta de que sí se puede proponer buenas ideas.

Agradece infinitamente a su esposa por el apoyo durante la crisis económica que vivieron y en todo su recorrido académico. Es padre de dos niñas de quince y veintiún años de edad, que al parecer seguirán su línea emprendedora y, aunque no ha sido tarea fácil ser padre, también reconoce que sus estudiantes le han enseñado a ser un buen papá.

Su proyecto doctoral ya fue aprobado. Lleva dos años de clases e investigaciones y espera terminar en un año esta importante iniciativa empresarial. 🧠