



**PREMIO AL MÉRITO
EMPRESARIAL**
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

mismos empresarios reconocidos por su liderazgo tanto por sus positivos resultados económicos como por sus sólidos principios éticos, de responsabilidad social, que los identifican como verdaderos modelos de vida para nuestra sociedad.

Tal fue el origen del libro *Líderes Empresariales* (publicado en repetidas ediciones por Fasecolda, el Grupo MAC y el Grupo Cima), algunos de cuyos personajes fueron incluidos también en *50 Protagonistas de la Economía Colombiana*, donde se destacaron asimismo prestigiosas autoridades académicas, encabezadas por varios ministros de Hacienda.

De ahí que el Rector de la Universidad Simón Bolívar, José Consuegra Bolívar, haya decidido continuar esta obra con empresarios representativos de la Región Caribe, tarea que asumió Sierra Montoya como nuevo Asesor en Responsabilidad Social de nuestra institución educativa, donde igualmente dirige la revista *Desarrollo Indoamericano*.

De *Líderes Empresariales* se reproducen las semblanzas correspondientes a Enrique Zurek, Roberto Yidi, William Fadul y José Consuegra Higgins, mientras las once restantes se efectuaron en 2014, subrayando en cada caso las debidas referencias personales e institucionales que permiten construir la historia empresarial y económica, fundamental a su vez para la identidad cultural de nuestros pueblos.

Este libro es el segundo volumen de la colección institucional sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y Universitaria (RSU) que la Universidad Simón Bolívar inició en días pasados con el *Curso Básico de RSE*, escrito también por Jorge Emilio Sierra Montoya, actual Asesor en Responsabilidad Social y director de la revista *Desarrollo Indoamericano*.

Como es fácil apreciarlo, se trata de pequeñas y entretenidas semblanzas de algunos de nuestros más reconocidos empresarios de la Región Caribe, caracterizados por su liderazgo en las compañías a cargo, las cuales forman parte esencial de la historia empresarial y económica del país, contribuyendo así en forma significativa al desarrollo local, nacional y latinoamericano.

La obra es un invaluable aporte a la historiografía empresarial y económica que ya su autor había abordado en dos libros anteriores: *Líderes Empresariales* y *50 Protagonistas de la Economía Colombiana*, donde se exaltan valores humanos que deben ser modelos de vida para las nuevas generaciones, especialmente para nuestros jóvenes estudiantes universitarios.

En tal sentido, *Líderes Empresariales del Caribe* es una expresión más de nuestra responsabilidad social universitaria, en este caso con la cultura, la historia y, sobre todo, el sector empresarial, principal motor de la economía y del mismo desarrollo que seguimos considerando de manera integral, social y humano, según las sabias enseñanzas de nuestro Rector Fundador, *El Maestro José Consuegra Higgins*.

Respondemos, pues, a la necesidad de fortalecer las relaciones, en el marco de alianzas estratégicas, entre la universidad y la empresa, así como de ambas con el Estado y las otras organizaciones de la vida colectiva. La trilogía Universidad-Empresa-Estado es clave del desarrollo.

Esperamos que las experiencias narradas aquí sean de mucha utilidad para los lectores, llamados a ser líderes, ejercer ese liderazgo con responsabilidad social, con valores éticos como la solidaridad, y atreverse a crear empresas y ser empresarios de éxito, avanzando en el camino trazado por estos dignos representantes del Caribe.

¡Aprendamos de los líderes cómo alcanzar nuestro propio liderazgo!

José Consuegra Bolívar
Rector Universidad Simón Bolívar

ISBN 978-958-8715-77-3



9 789588 715773



**Responsabilidad Social
Empresarial y Universitaria**

2



Durante veinte años en la dirección de "La República" (al principio como subdirector y luego, en los últimos catorce años, como director general), Jorge Emilio Sierra Montoya lideró el proceso de formación y consolidación de esta empresa periodística como Primer diario económico y empresarial de Colombia, convirtiéndolo además en uno de los más importantes en América Latina, donde fue pionero en tal sentido.

Desde "La República", Sierra Montoya –con el apoyo de su antecesor y propietario de la compañía, Rodrigo Ospina Hernández– promovió el espíritu empresarial en nuestro país, a la luz del llamado *Empresarismo*, cuyo principal vocero fue el industrial Hernán Echavarría Olózaga.

Según dicha corriente ideológica, el motor de la economía y el desarrollo nacional son las empresas y, por consiguiente, los empresarios, de quienes depende en gran medida el éxito o fracaso de sus organizaciones. Las grandes empresas son obra de grandes empresarios, sin duda.

Por ello, "La República" impulsó no solo el liderazgo empresarial, incluso con foros especializados como el orientado por Ronald Heifetz de la Universidad de Harvard, sino a los

Líderes empresariales del Caribe

Jorge Emilio Sierra Montoya

Líderes empresariales del Caribe

Jorge Emilio Sierra Montoya

2

EDICIONES
UNIVERSIDAD
SIMÓN BOLÍVAR

RECONOCIDO POR
COLCIENCIAS
2014 - 2017



Responsabilidad Social
Empresarial y Universitaria

Líderes empresariales

d e l C a r i b e

Jorge Emilio Sierra Moutoya

EDICIONES
UNIVERSIDAD
SIMÓN BOLÍVAR



RECONOCIDO POR
COLCIENCIAS
2014 - 2017



Responsabilidad Social
Empresarial y Universitaria

Líderes empresariales

d e l C a r i b e

Jorge Emilio Sierra Moutoya

EDICIONES
UNIVERSIDAD
SIMÓN BOLÍVAR



RECONOCIDO POR
COLCIENCIAS
2014 - 2017

Sierra Montoya, Jorge Emilio.
Líderes empresariales del Caribe / Jorge Emilio Sierra Montoya. – Barranquilla:
Universidad Simón Bolívar, 2014.

160 p.; 14 x 22 cm.
ISBN: 978-958-8715-77-3

1. Liderazgo empresarial 2. Liderazgo 3. Éxito en los negocios. 4. Aptitud creadora en los negocios. I. Tit.

658.40928611 5572 2014 cd 21 ed.

Universidad Simón Bolívar-Sistema de Bibliotecas



PRESIDENTA SALA GENERAL
ANA BOLÍVAR DE CONSUEGRA

RECTOR FUNDADOR
JOSÉ CONSUEGRA HIGGINS (q.e.p.d.)

RECTOR EJECUTIVO
JOSÉ CONSUEGRA BOLÍVAR

DIRECTORA INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
MARÍA DE LOS ÁNGELES PÉREZ HERNÁNDEZ

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
FRANCISCO JAVIER VÁSQUEZ DE LA HOZ

LÍDERES EMPRESARIALES DEL CARIBE

Jorge Emilio Sierra Montoya©

ISBN: 978-958-8715-77-3

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema recuperable o transmitida en ninguna forma por medios electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros, sin la previa autorización por escrito de Ediciones Universidad Simón Bolívar y de los autores. Los conceptos expresados de este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente corresponden con los de la Universidad Simón Bolívar y da cumplimiento al Depósito Legal según lo establecido en la Ley 44 de 1993, los Decretos 460 del 16 de marzo de 1995, el 2150 de 1995, el 358 de 2000 y la Ley 1379 de 2010.

Ediciones
Universidad Simón Bolívar©
Carrera 54 No. 59-102
<http://publicaciones.unisimonbolivar.edu.co/edicionesUSB/>
dptpublicaciones@unisimonbolivar.edu.co
Barranquilla - Cúcuta

Corrección, Diseño e Impresión:
Editorial Mejoras
Calle 58 No. 70-30
info@editorialmejoras.co
editorial_mejoras@yahoo.com
www.editorialmejoras.co

A este libro se le aplicó
Patente de Invención No. 29069

Noviembre 2014
Barranquilla

Printed and made in Colombia

Índice

Prólogo

Por José Consuegra Bolívar,
Rector de la Universidad Simón Bolívar 7

Nota del autor 11

Industria:

Alberto Dávila (*Daabon*) 15

Ramiro Escobar (*Acesco*) 25

Hernando Celedón (*Monómeros Colombo-Venezolanos*) 35

Juan Manuel Ruiseco (*Cementos del Caribe*) 43

Enrique Zurek (*Indufrial*) 51

Rafael Salcedo (*Editorial Mejoras*) 59

Roberto Yidi (*Industrias Yidi*) 69

Comercio:

Fuad Char (*Olimpica*) 79

Antonio Atique (*Centro Comercial Buenavista*) 89

Alberto Azout (*Almacenes Vivero*) 99

Turismo:

Alberto Araújo (*Hotel Las Américas*) 111

Paul Tarud (*Hotel Barranquilla Plaza*) 121

Banca y Seguros:

Rodolfo Zambrano (*Banco de Occidente*) 133

William Fadul (*Fasecolda*) 141

Educación:

José Consuegra Higgins (*Universidad Simón Bolívar*) 151

Prólogo

Por José Consuegra Bolívar
Rector Universidad Simón Bolívar

Este libro es el segundo volumen de nuestra colección institucional sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y Universitaria (RSU) que hace apenas dos meses iniciamos con el *Curso Básico de RSE*, escrito también por Jorge Emilio Sierra Montoya, actual asesor, docente e investigador en Responsabilidad Social de la Universidad Simón Bolívar.

Como es fácil apreciarlo al discurrir en su lectura, se trata de sucintas y entretenidas semblanzas de quince de nuestros más reconocidos empresarios de la región Caribe, caracterizados por su liderazgo en las compañías a cargo, las cuales forman parte esencial de la historia empresarial y económica del país, contribuyendo así en forma significativa al desarrollo local, nacional y latinoamericano.

La obra es, en consecuencia, un invaluable aporte a la historiografía empresarial y económica que ya su autor había abordado en dos libros anteriores: *Líderes Empresariales* y *50 Protagonistas de la Economía Colombiana*, donde se exaltan valores humanos que deben ser modelos de vida para las nuevas generaciones, especialmente para nuestros jóvenes estudiantes universitarios.

“La historia es la biografía de los grandes hombres”, decía Carlyle. Sin

duda, la realidad del sector productivo del Caribe es fruto de la modulación, ejercida en su discurrir histórico, por los prohombres del empresarismo aquí analizados.

En tal sentido, *Líderes Empresariales del Caribe* es una expresión más de Responsabilidad Social Universitaria (RSU) a través de nuestro compromiso de apreciar y validar el talento humano regional, desde la perspectiva de creer en lo propio y muy especialmente en los frutos de la acción propositiva para desarrollar económica y socialmente al Caribe colombiano.

Igualmente estas biografías se entrelazan, permitiendo discurrir por los últimos cincuenta años en la historia del sector empresarial, principal motor de la economía y del mismo desarrollo que seguimos considerando de manera integral, social y humano, según las sabias enseñanzas de nuestro rector fundador, *El Maestro* José Consuegra Higgins.

Respondemos, pues, a la necesidad de fortalecer las relaciones —en el marco de las alianzas estratégicas que tanto se requieren con los diferentes grupos sociales de interés (*stakeholders*, en la jerga especializada)— entre la universidad y la empresa, así como de ambas con el Estado y las otras organizaciones de la vida colectiva. La trilogía Universidad-Empresa-Estado es clave del desarrollo, no podemos olvidarlo.

De hecho, aquí se destacan más las personas, en coincidencia con la visión humanista que nos identifica desde los orígenes de nuestra institución; promovemos —valga la insistencia— el desarrollo regional, a la luz de normas constitucionales en defensa no solo de la planeación sino también de la descentralización, y siempre nos anima un propósito educativo, formador de valores, de los auténticos valores morales que todos debemos encarnar.

Estos grandes líderes empresariales han sido iniciadores o trascen-

dentales promotores de sectores productivos como el industrial, comercial, financiero, turístico y educativo, por lo cual son ejemplos a seguir para continuar engrandeciendo a nuestra región. A cada uno de ellos queremos rendir homenaje por su vida y obra, exaltándolos en el marco del Premio al Mérito Empresarial Universidad Simón Bolívar, en cuya quinta versión hacemos la entrega del presente volumen, junto con la edición No. 126 de la Revista *Desarrollo Indoamericano*, fundada por mi padre, José Consuegra Higgins, “para la formulación de una teoría del desarrollo económico y social en América Latina”.

Esperamos, por último, que las experiencias narradas en las siguientes páginas sean de mucha utilidad para los lectores, llamados a ser líderes, ejercer ese liderazgo con responsabilidad social, con valores éticos como la solidaridad, y atreverse a crear empresas y ser empresarios de éxito, avanzando en el camino trazado por estos dignos representantes del Caribe.

¡Aprendamos de los líderes cómo alcanzar nuestro propio liderazgo!

Nota del autor

La mayor parte de las entrevistas de este libro se realizaron en 2014 a los empresarios respectivos, pero también hay algunas del año 2002, tomadas de mi libro *Líderes Empresariales* que luego aparecieron en *50 Protagonistas de la Economía Colombiana*, obra publicada en 2004 por la Universidad Jorge Tadeo Lozano, en Bogotá.

Me refiero, en este último caso, a los perfiles de Enrique Zurek, William Fadul, Roberto Yidi y José Consuegra Higgins, sobre quienes considero necesario hacer algunas observaciones para aclarar, sobre todo, por qué no modifiqué los textos originales tras haber pasado más de una década de haberlos escrito, tiempo en el que se han presentado múltiples cambios.

En primer lugar, no podemos olvidar que aquí nos importa incluso más el pasado que el presente, o sea, la historia y, en especial, la historia de las compañías a través de quienes las forjaron.

La historia empresarial es lo que cuenta. Y esa historia, según suele decirse, ya está escrita, es inmodificable y debemos recuperarla en nombre de la identidad cultural, aquel viejo anhelo que con mayor razón mantiene plena vigencia en estos tiempos de globalización que pretenden arrasarla.

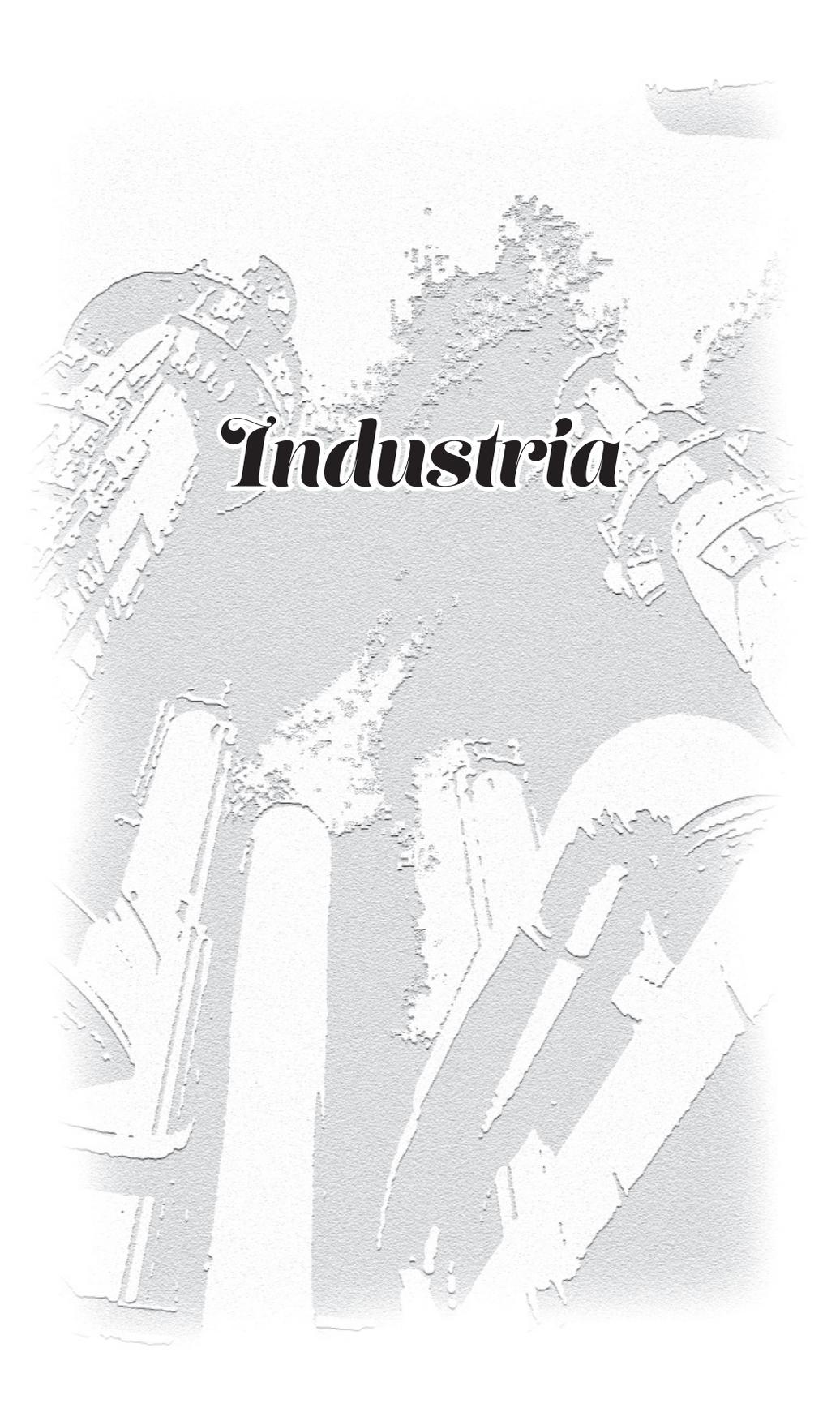
Sobre Enrique Zurek, por ejemplo, su vida empresarial siguió la línea trazada entonces, con la continuidad debida; William Fadul, aunque haya abandonado la presidencia de Fasecolda, merece la exaltación

correspondiente como líder gremial en representación de muchos empresarios, y los testimonios de Alberto Yidl aún son válidos, pues los terribles pronósticos que hizo se cumplieron cuando la apertura económica dio al traste con su próspero negocio de tantos años.

Por último, al fundador de la Universidad Simón Bolívar, José Consuegra Higgins, lo destacamos igualmente como líder empresarial porque su gran obra académica, educativa, fue una empresa de la mayor envergadura, sin olvidar sus antecedentes familiares en tal sentido y sus invaluable aportes al desarrollo de la región Caribe, de nuestro país y de América Latina. De ahí que cerremos con broche de oro estas páginas en memoria suya, como homenaje a él, verdadero pionero de la Responsabilidad Social Universitaria (RSU), cuya ausencia física nunca dejaremos de lamentar.

Sobre los personajes en general, intentamos ser fieles a sus declaraciones sin someterlas a su posterior revisión, ni siquiera para verificar las circunstancias descritas en las entrevistas personales. Presentamos disculpas ante posibles errores, pero los justificamos con base en la independencia periodística, sin manipulaciones externas, por respetables que sean.

Creemos, sin embargo, que la objetividad se impuso a fin de cuentas, tanto como los mensajes o enseñanzas sobre liderazgo empresarial, presentando a los nombres escogidos como auténticos modelos de vida. Esto es lo que realmente importa.

The background of the page is a stylized, high-contrast illustration of an industrial factory scene. It features several tall smokestacks emitting plumes of smoke, and various industrial buildings and structures. The style is reminiscent of a woodcut or a high-contrast photograph, with a limited color palette of greys and blacks on a white background. The word "Industria" is superimposed over the center of this illustration.

Industria



Alberto Dávila
(Daabon)

“Hacer empresa no es fácil, especialmente en Colombia; entre las claves del liderazgo, la educación está en primer lugar; hay que tener visión, con grandes metas a la vista, y trabajar muy duro, sin parar, con pasión.

*Que el zapatero sea buen zapatero; el mesero, un buen mesero, y el albañil, un buen albañil.
Y que sean personas honorables”*

Alberto Dávila

La conquista del mundo con productos orgánicos

Alberto Dávila Diazgranados es primo de Julio Mario Santo Domingo, quien durante muchos años, como propietario de empresas emblemáticas (Avianca y Bavaria, entre otras), fue el hombre más rico del país y también –según el célebre *ranking* de la revista *Forbes*– uno de los más ricos del mundo. Ambos, por cierto, son costeños, dignos representantes del Caribe.

En realidad, el parentesco les viene por el lado Pumarejo, cuyas raíces se extienden a Valledupar, ratificando así su rancio origen caribeño. En tal sentido, entre sus parientes cercanos aparecen Alfonso López Pumarejo y su hijo, Alfonso López Michelsen, que fueron presidentes de la República. Deduzcan ustedes, pues, con quiénes estamos tratando.

No es de extrañar, en las circunstancias descritas, que los padres de Julio Mario y Alberto tuvieran negocios comunes, cada uno con cervecería: el primero, don Mario Santo Domingo, con Águila, en Barranquilla, y el segundo, Alberto Pío Dávila, con Nevada, en Santa Marta, vendida en una crisis económica a su primo, quien le pagó con acciones de Bavaria.

Pero, ese era solo un capítulo de su larga carrera empresarial, ligada más al campo que a la industria, donde los fracasos fueron bastante comunes, según podrá verse a continuación.

EL VIACRUCIS PATERNO

Y es que Alberto Pío no quiso ser como su padre, un industrial con fábricas de cigarrillos, ron y azúcar. No. A él lo que le gustaba era la tierra, el campo, las fincas y, en general, la producción agropecuaria, desde la cebada (para su cervecería, claro) hasta el banano y el ganado o el tabaco, sectores en los que a duras penas logró sobrevivir. Se salvó de milagro, en realidad.

Su viacrucis empezó con el banano. Poco después de la Segunda Guerra Mundial, a mediados del siglo pasado, montó el llamado Consorcio Bananero con su hermano menor, Frank, quien fue Ministro de Estado e incursionó con éxito en la política. Todo marchaba viento en popa, exportando a Estados Unidos y Europa, sobre todo a Alemania. Pero, ¡vino la crisis!

Sí, la misma crisis que lo obligó a vender la cervecería, de nuevo ante productos extranjeros, ante la fuerte competencia de compañías multinacionales, que bajaron los precios a niveles muy inferiores a sus costos de producción, tanto que de la noche a la mañana su próspera firma bananera se fue a pique, con pérdidas a granel. Se quebró, en definitiva.

No se dio por vencido, sin embargo. Del banano dio el salto a la ganadería, con exportaciones de ganado en pie a las islas del Caribe (Aruba, Curazao, Martinica...). Tenía, entonces, grandes y selectos hatos en tierras de su propiedad para luego enviar las reses hacia el extranjero en sus propios buques, o sea, controlando toda la cadena de producción y distribución. Pero...

Otra vez los factores externos hicieron su aparición. Vinieron las exigencias de los mercados compradores, manipulados por los países desarrollados, y ahí fue Troya: como el manejo del ganado, en el transporte interno y externo, era demasiado artesanal, los animales perdían

peso en los viajes, sin cumplir al final con los niveles de calidad. De nuevo, ¡el negocio fracasó!

Lo mismo, para colmo de males, pasó con una fábrica de cigarrillos –Gentleman, se llamaban– que tenía como materia prima los vastos cultivos de tabaco en la región, a lo largo y ancho de la Costa Atlántica, pero cuando hubo alguna escasez que determinó la compra del producto en Santander, cuya calidad era pésima, ¡las ventas se desplomaron, hundiendo a la empresa!

Por fortuna, siguió dedicado a la agricultura, a producir comida que siempre tiene demanda, y descartó por completo hacer las exportaciones en forma directa, por ejemplo con ganado y banano, al haber comprobado, en sus dolorosas experiencias, que lo mejor es tener a sus competidores extranjeros como aliados o simplemente como distribuidores.

He ahí la fórmula milagrosa que lo salvó de la ruina, logrando revivir de las cenizas.

UN CAMINO TRAZADO

Alberto Dávila Diazgranados fue el único hijo de Alberto Pío, de quien le tocó presenciar en la infancia su negocio de cerveza Nevada y la venta posterior a su primo Santo Domingo, dueño de Bavaria; participó asimismo, en la familia, de las experiencias empresariales descritas, y se fue a estudiar Ingeniería de Alimentos en la Universidad de California, en Estados Unidos.

A su regreso, el camino estaba trazado: ser empresario, igual que su abuelo y su padre, sus primos y amigos más cercanos. Recién graduado, empezó a trabajar. Montó una empresa de maquinaria que vendía a compañías petroleras norteamericanas, las cuales realizaban labores de exploración en la Costa, los Santanderes y el Llano, entre otras regiones del país.

Allí estuvo 17 largos años, como contratista para la venta de buldóceres y como ingeniero para hacer las vías de penetración en sitios a veces inaccesibles. Hasta cuando al Estado, por medio de Ecopetrol, le dio por meterse con afanes monopolistas para entregar los contratos respectivos “a dedo”, quitándole los suyos. El viacrucis paterno comenzaba a repetirse.

En efecto, tras montar la pasteurizadora San Francisco, de nuevo con la leche que daba su ganadería en el marco de una cadena agroindustrial, las cosas iban muy bien hasta cuando aparecieron poderosas firmas extranjeras, instaladas en la sabana de Bogotá, que le hicieron desistir de su esfuerzo, más aún cuando no faltaban quienes le echaban agua al producto.

Se pasó entonces al cultivo de palma africana, en los inicios de los años 80, cuando sus hijos, graduados como él en los Estados Unidos, se vinieron a acompañarlo para trabajar en grupo, dentro de una empresa familiar que nunca ha dejado de serlo. El Grupo Daabon, como hoy es conocido a nivel internacional, empezaba lentamente a formarse.

Entretanto, Alberto Dávila no dejaba el campo, a la manera de su padre. Además de palma, tenía cultivos de arroz y algodón, con resultados positivos. Hasta fue dirigente algodonero, con enorme influencia en las políticas públicas para el sector. Pero, por enésima vez surgieron problemas, en especial por los altos costos de producción, sobre todo por las continuas fumigaciones que ya no servían porque las plagas, con el tiempo, se volvían inmunes.

“¿Y por qué no desarrollamos productos orgánicos?”, preguntó uno de sus hijos en 1992, de cara a la crisis algodonera. “¡Hagámoslo, papá!”, le propuso. “Esa es la salida”, insistía.

BOOM DE PRODUCTOS ORGÁNICOS

“Vamos a hacernos orgánicos”, decidió Alberto Dávila tras evaluar la propuesta de su hijo, efectuar varios viajes al exterior para confirmar la conveniencia del cambio y lanzarse finalmente a la aventura que de ningún modo –aclara– ha sido una tarea fácil, ni mucho menos de corta duración o bajas inversiones como algunos piensan en forma equivocada.

Se prepararon durante cuatro largos años, período en el cual no estaban todavía en el mercado; pasaron más y más tiempo sin el uso de insecticidas, algo imposible de lograr en productos como el arroz; se sometieron a rigurosas evaluaciones internacionales y, por último, lograron las anheladas certificaciones para café, banano y palma, declarados orgánicos.

Les ha ido bien, por fortuna. Volvieron las exportaciones en forma directa, como en el banano; han disfrutado de ventas masivas en el mundo entero, a precios elevados porque los consumidores están dispuestos a pagar más por productos orgánicos, y en tal sentido se favorecen por sus beneficios para la salud humana y en materia ambiental, ahora en boga.

Claro que fenómenos naturales como la sequía los golpea con rigor, mientras el negocio del café no levanta cabeza por los elevados costos de producción, la competencia –“a precios irrisorios”– de países como Vietnam y hasta la ineficiencia de los caficultores en ocasiones por sus minifundios o pequeñas extensiones de tierra, factores que desatan protestas sociales.

No obstante, basta mirar el mundo –nos señala en un mapa pintado en la pared– para ver cómo las operaciones que iniciaron en República Dominicana, donde tuvieron que huir del boleteo y la extorsión en Colombia, se ampliaron después a Miami, en Estados Unidos; a varios

países europeos, como Francia, Alemania e Inglaterra; al continente asiático y el Pacífico, desde Japón hasta Australia, donde la firma Daabon está presente, con oficinas y bodegas.

“Estamos en todas partes del mundo”, dice con orgullo cuando recuerda que tan extraordinario proceso ha tenido lugar en poco más de diez años, aprovechando la ola internacional a favor de los productos orgánicos, renglón en el que su Grupo es líder no solo en Colombia sino también en América Latina y a escala mundial, aunque usted no lo crea.

De hecho, Daabon entró en la onda de las compañías líderes en materia de sostenibilidad, entendida en términos tanto financieros o económicos como ambientales y sociales, con auténtica Responsabilidad Social Empresarial (RSE), para beneficio no solo de la empresa sino de sus trabajadores, quienes reciben utilidades por el sobreprecio que le pagan.

Todos ganan, mejor dicho.

CLAVES DEL LIDERAZGO

Antes de despedirse en su oficina de Santa Marta, desde donde se aprecia la bahía con los barcos que salen con sus mercancías a conquistar el mundo, Alberto Dávila revela que está próximo a certificar el ganado orgánico, como lo hizo con el banano, el café y la palma africana. No abandona, en fin, el negocio de la comida, sin la cual no podemos vivir.

Y ante la solicitud de enviar sus mensajes como líder empresarial a los jóvenes que pretenden seguir sus pasos, reconoce que hacer empresa no es fácil, especialmente en un país como Colombia que tiene elevados costos (de transporte, por ejemplo) y cuyos campesinos se

han alejado de sus tierras para irse a las grandes ciudades, donde los problemas son enormes.

En su caso, destaca la tradición familiar como una de las claves del liderazgo, entre las que menciona la educación –“Educación, en primer lugar”–, desde la primaria y la secundaria hasta la universitaria, según lo ha comprobado no solo en su experiencia personal, con estudios en Medellín y Estados Unidos, sino también en la de sus hijos, por el aprendizaje del inglés en colegios bilingües y su especialización en prestigiosos centros académicos norteamericanos.

Pide tener visión, con grandes metas a la vista, y trabajar muy duro, sin parar, con pasión; asegura que uno debe hacer lo que le gusta, como él lo hizo al dedicarse a la actividad agropecuaria al igual que su padre, y le reclama al país que vuelva los ojos al campo, con amor, aprovechando la abundancia y riqueza de nuestros suelos en el vasto territorio nacional.

“No le tengo miedo a la competencia”, asegura. Y no le teme –agrega– porque ofrece productos con calidad, competitivos aunque sean de mayor precio, criterio que en su opinión debe orientar a los nuevos empresarios, tanto grandes como pequeños y medianos, desde los más modestos hasta los más encumbrados o de prestigio internacional.

“Que el zapatero sea un buen zapatero; el mesero, un buen mesero, y el albañil, un buen albañil”, observa como si ellos lo estuvieran oyendo y quisieran imitarlo para alcanzar el éxito que él se ha ganado a puro pulso durante más de medio siglo en sus compañías agrícolas, siguiendo las huellas de su padre.

“Y que sean personas honorables”, concluye.



Ramiro Escobar
(Acesco)

“Los empresarios deben poseer una mentalidad industrial e internacional, no perder el dinamismo, tener responsabilidad social con proyectos específicos y contribuir al desarrollo de las futuras generaciones.

Lo peor que podría pasarnos es creernos ricos, gastar demasiado, no ahorrar ni invertir, quedándonos dormidos en los laureles”

Ramiro Escobar

De un almacén en Pensilvania a la gran industria exportadora

Su padre era comerciante. Tenía un almacén en Pensilvania (Caldas), como tantos otros que son comunes en los pueblos de Colombia. Y allí don Juan B. Escobar, como todos lo llamaban, vendía desde café y grano hasta muestras de ferretería o papelería, a la manera de una miscelánea. Le iba muy bien en el comercio, por lo visto.

Tan bien le iba que hacia 1950 decidió trasladarse a Manizales, la capital del departamento, con el fin de educar a sus hijos, entre quienes él, Ramiro, y su hermano mayor, Alberto, no tardaron en vincularse al próspero negocio paterno que conservó sin embargo, al menos durante los primeros años, el viejo almacén de Pensilvania.

En verdad, las cosas marchaban a las mil maravillas. Y ante esos positivos resultados, la nueva firma: Juan B. y Alberto Escobar se lanzó en 1960 a la aventura de importar, aprovechando las facilidades del momento para traer del exterior productos como acero, papel y vidrio, entre otros, gracias a sus correspondientes licencias de importación.

Cuando menos pensó, el joven Ramiro, que estaba dedicado a las ventas mientras su hermano Alberto ocupaba la gerencia y fungía como socio de su padre, colocaba su variada oferta de artículos en Caldas y otros departamentos como Valle y Tolima. Descubrió, en fin, que su talento era vender, actuar a sus anchas en materia comercial e incursionar en distintos mercados, por exigentes que fueran.

Fue entonces, en 1966, cuando prefirió independizarse y montar su propia empresa en Bogotá, también importadora. “Es que uno debe trabajar en lo que sabe hacer”, dice ahora al recordar aquella lejana experiencia, hace casi medio siglo.

DEL COMERCIO A LA INDUSTRIA

Ramiro y Mario Escobar se bautizó la empresa, formada en sociedad con Mario, otro hermano. Así las cosas, la familia ampliaba a dos sus negocios de importación, uno en Manizales y otro en Bogotá, el primero más grande que el segundo, bajo la dirección de su padre y el hermano mayor, quienes dudaban al principio que la expansión hacia la capital de la República lograra el éxito rotundo que Ramiro auguraba.

Los hechos, por fortuna, le dieron la razón, tanto que a los siete años la empresa manizaleña emigró de las cumbres nevadas a la fría y extensa sabana santafereña, donde ambas firmas, cada cual por su lado, consolidaban sus operaciones de comercio exterior en alianza incluso con proveedores extranjeros como los japoneses, con quienes mantenían excelentes relaciones.

En efecto, al poco tiempo estaban proponiendo a los nipones que les vendieran no solo el acero, como materia prima, sino los equipos, dándoles la debida asistencia técnica para montar una planta galvanizadora, de la que ellos serían socios. “Después, cuando sepamos manejar la empresa, compramos su parte”, les dijeron. Así quedó suscrito el pacto, vigente durante un largo cuatrienio.

Los Escobar, todavía con sus dos firmas a cuestas, se convirtieron en industriales, trascendiendo el nivel de comerciantes que traían desde varias décadas atrás. De nuevo, como cuando pasaron a ser importadores, aprovecharon a cabalidad circunstancias propicias, encabezadas por la política oficial en boga sobre sustitución de importaciones,

promovida por el presidente Carlos Lleras Restrepo, uno de los máximos exponentes de la escuela cepalina en América Latina.

Y es que el gobierno nacional, consciente de la necesidad de industrializar al país para alcanzar su desarrollo, estimulaba la creación de industrias para que la producción nacional, generando empleo y riqueza, reemplazara la proveniente de países foráneos, cuyas importaciones se restringían. Era una auténtica política proteccionista, sin tapujos.

En tales circunstancias, la planta de acero galvanizado salió a flote. Ramiro Escobar viajó a Japón, donde estuvo algún tiempo para ultimar detalles sobre el montaje; empezó la producción, cada vez más amplia, de las tejas de zinc y láminas para la industria de refrigeración, entre otros múltiples derivados del acero (el segundo de los *commodities* en el mundo, apenas superado por el petróleo), y al final compraron su parte al socio comercial, según lo acordado.

RUMBO A LA ARENOSA

Pasado algún tiempo, en 1977, era urgente la expansión del negocio, pues su pequeño tamaño, en comparación con los gigantes del sector a escala internacional, le impedía a todas luces ser competitivo. “O crecemos o nos hundimos”, concluían los socios, reunidos en familia. No hallaban otra salida.

“Tenemos que seguir creciendo”, dijo Ramiro, quien llevaba la voz cantante. “Y si queremos crecer –agregó–, debemos irnos a la Costa Caribe, concretamente a Barranquilla”. La sorpresa fue mayúscula. No obstante, las razones expuestas a continuación fueron suficientes para vencer las reservas y temores, aprobándose en cambio, por unanimidad, la propuesta planteada.

Pero, ¿por qué se le ocurrió llevar la empresa a Barranquilla, un salto mayor al que diera de Manizales a Bogotá? ¿No era algo descabellado

en aquella época, cuando ni siquiera había apertura económica, ni estaba de moda la globalización? Al respecto, aclara que la idea inicial fue de los aliados japoneses, quienes consideraban que una industria de ese tipo debe estar situada junto al mar, por motivos de transporte.

Claro, el acero es un producto muy pesado, que resulta preferible transportar por mar, no por tierra, sobre todo por cuestión de costos, porque aún ahora —explica— el costo de los fletes es superior por carretera. Basta anotar que traer una tonelada de acero desde Japón cuesta 45 dólares, ¡pero llevarla de Barranquilla a Bogotá vale más de 90 dólares, o sea, más del doble!

A su modo de ver, de otra parte, estaba el río, nada menos que el río Magdalena, con su desembocadura al mar, al mar Caribe, y como su deseo era exportar, lanzarse a la conquista de los mercados externos, esa era una ventaja comparativa, según dicen los técnicos. Además —concluía, exaltado—, aquí podían hacer un puerto, ojalá con barcos de su propiedad, aunque esto también fuera utópico o cosa de locos.

Por último, Ramiro insistió ante sus hermanos socios que estaba dispuesto a venirse, a tomar las riendas del negocio, a vivir en Barranquilla durante varios años si era preciso, pero que por nada del mundo debían perder esa oportunidad única, excepcional, de situarse en el centro industrial de la Costa, llamada a convertirse —anunciaba con voz profética— en el eje del comercio exterior colombiano, desde el norte de Suramérica.

Aprobada su idea, puso en marcha el proyecto. No le importó el calor (aunque él fuera de clima frío), ni los mosquitos, ni nada por el estilo, sino salir adelante acá, en el extenso terreno que adquirió por Malambo, cerca al aeropuerto, siempre con la mirada puesta en las facilidades del transporte, “que es igualmente clave —dice— en los negocios”.

“CON PIE DERECHO”

Como en el lote de Malambo se carecía de la infraestructura básica que requieren las empresas (acueducto, alcantarillado, energía...), tuvo que desarrollarla, pero como esto le servía a otras industrias decidió hacer allí un parque industrial, el Parque Industrial Malambo que hoy alberga a 35 empresas.

Y hecho el puerto sobre el Magdalena, se creó Navesco –Naviera Escobar–, la única empresa naviera en Colombia, que opera con barcos propios y alquilados.

En síntesis, la firma nació con pie derecho en Barranquilla, se consolidó con el paso del tiempo, llegó a exportar la mitad de su producción a diez países en el continente americano, desde Estados Unidos hasta Chile, y alcanzó así proyección internacional, la cual no habría sido posible –asegura Ramiro Escobar– sin haberse situado en la Costa Caribe, en la capital del Atlántico.

“Barranquilla nos dio visión internacional”, asegura con gratitud hacia la ciudad donde formó su hogar, “con esposa barranquillera”, igual que su sobrino Óscar Iván Zuluaga, quien rigiera los destinos de Acesco antes de consagrarse a la vida política que lo llevó al Congreso, al Ministerio de Hacienda y a las puertas de la Presidencia de la República para el mandato 2014-2018.

En la actualidad, Acesco tiene presencia en nueve países, con firmas similares, transformadoras de acero, en Ecuador, Panamá, Costa Rica, República Dominicana y Puerto Rico, cuya materia prima les llega de Colombia. Como si fuera poco, cuenta a su haber con bodegas allende las fronteras, como la existente en Costa Rica, para exportar a Honduras, Nicaragua, Salvador y Guatemala.

Todo esto se requiere, insiste. Y explica, como si estuviera en junta

directiva bajo su presidencia, que con mayores volúmenes de producción garantizan mejores precios de sus proveedores, con mejores fletes, y en esta forma desarrollan economías de escala que les permite ser competitivos tanto en nuestro país como en el exterior, aunque en el mercado mundial reinen a sus anchas las multinacionales que dominan la industria del acero.

“Sí, logramos internacionalizarnos y emprender la apertura y la globalización antes de que llegaran”, admite con la satisfacción del deber cumplido, de haber podido realizar sus sueños, de ver que el Grupo Acesco (Acerías de Colombia) es ahora una *holding*, con prestigio mundial. “En estos 37 años de historia logramos cuanto nos propusimos”, dice.

“Todavía nos falta mucho por hacer”, agrega mientras reclama, por enésima vez, una mentalidad industrial e internacional, no perder el dinamismo que se ha traído, tener responsabilidad social con proyectos específicos y contribuir al desarrollo nacional en beneficio de las futuras generaciones, de nuestros hijos y nietos.

“Lo peor que podría pasarnos es creernos ricos, gastar demasiado, no ahorrar ni invertir, quedándonos dormidos en los laureles”, afirma al oído de los jóvenes ejecutivos que comienzan a tomar las riendas de las empresas.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Como en cualquier negocio, Ramiro Escobar ve riesgos y oportunidades tanto en la región Caribe como en nuestro país. Le preocupa, por ejemplo, que nos dediquemos a importar, inundando el mercado local con artículos foráneos por sus bajos precios y el fácil acceso permitido por los tratados de libre comercio, y que a fin de cuentas se acabe nuestra industria por la desindustrialización de los últimos años.

Más aún, pega el grito en el cielo cuando se comenta, a hurtadillas y

con burlas, que el nuevo significado de la ANDI es Asociación Nacional de Importadores, no de industriales, porque muchos de sus colegas han tomado el camino tortuoso, presionados acaso por las circunstancias, de traer mercancías del exterior en lugar de producirlas, sintiéndose incapaces de competir.

En su concepto, sí hay que importar, como además su empresa familiar lo hizo desde un principio en Manizales, pero eso tiene sentido en la medida en que acá también hagamos industria, sustituyamos importaciones y hasta exportemos, compitiendo con las firmas extranjeras en sus lugares de origen y el resto del mundo, que ha sido la experiencia de Aceso.

Para ello, según él, existen condiciones favorables (oportunidades, mejor dicho) por el crecimiento de la economía, la capacidad de nuestra gente y los cada vez mayores niveles educativos, indispensables a todas luces para que nuestras industrias prosperen, sin claudicar ante el primer tropiezo ni desaparecer por las equivocadas políticas oficiales del gobierno de turno.

En realidad, se declara optimista, confiado en que la vocación industrial del país se termine imponiendo contra viento y marea. “Sí, soy optimista”, sentencia al despedirse en su oficina al norte de Bogotá, donde aún planea otras inversiones como si apenas estuviera empezando a la manera de su padre en el viejo almacén de Pensilvania...



Hernando Celedón
(Monómeros Colombo-Venezolanos)

“En Colombia no hay respeto por la técnica. La educación técnica, que es tan importante, es muy pobre, entre otras razones porque a los gobiernos solo les interesa hacer política, lejos de importarles siquiera el desarrollo industrial del país. De ahí la desindustrialización en que estamos.

Se requieren cambios en los gobiernos y sus políticas, con mayor énfasis en las cuestiones técnicas, pero también en la educación, cuyos programas estén alineados con los planes de desarrollo industrial. Ese es el camino que debemos seguir”

Hernando Celedón

Auge y caída de Monómeros

“Usted puede estudiar lo que quiera”, le dijeron sus profesores del Colegio Biffi, en Barranquilla, cuando Hernando Celedón Manotas terminó bachillerato en 1954. Se lo decían, claro, pensando en sus capacidades intelectuales al haber demostrado que era bueno, muy bueno, para las distintas materias, tanto en literatura y geografía como en biología, química o matemáticas.

Pero, su decisión no fue fácil. Al fin y al cabo dos parientes cercanos, por el lado materno, habían sido Ministros de Obras Públicas y de Minas y Petróleos, los primeros por cierto en ambas carteras. ¿Qué estudiar, entonces? ¿Y con qué profesiones habían salido adelante en la familia? ¿Trabajaría acaso en el sector público? ¿O en el privado, en alguna empresa?...

Las preguntas lo llevaron a descubrir la gran importancia de la industria petrolera en el mundo, siguiendo los pasos de su tío Juan Pablo Manotas en el ministerio correspondiente. Se decidió, pues, por una carrera que lo llevara allá, no hacia el área de producción (que rechazaba por ser ciudadano, al tener que “trabajar –dice– metido en el monte”), sino en la de refinación.

Por eso estudió Ingeniería Química en la Universidad de Tulsa, Oklahoma (Estados Unidos), con especialización en Refinería de Petróleos. Y al parecer fue también el primero en exhibir dichos títulos en Colombia, según lo hizo al regresar al país en 1959, obviamente cuando vino en busca de trabajo. Que no le fue difícil conseguir, por fortuna.

EL REINO DE LA PETROQUÍMICA

Pudo empezar su vida laboral en Venezuela, donde algunos condiscípulos suyos tenían altos cargos oficiales, pero terminó escogiendo a Cartagena, cuya recién instalada refinería necesitaba con urgencia –le manifestó el jefe de personal a uno de sus hermanos– la vinculación de profesionales expertos precisamente en refinación de crudo.

“Vete para allá”, le dijo su padre. “Cartagena está cerquita”, agregó con el tácito mensaje de que volviera a Barranquilla con regularidad, ojalá cada fin de semana.

Él, Hernando Celedón, era quien más sabía de cuestiones técnicas sobre refinación. A lo mejor era el único colombiano, en verdad. O al menos el pionero. De ahí que todo marchara bien, desde un principio; que incluso hiciera los diseños de la primera expansión de la planta, y que su prestigio fuera creciente aun entre los jefes gringos de Intercor.

En tales circunstancias, nadie se sorprendió cuando la compañía, en un plan de crecimiento hacia la petroquímica, lo envió a Canadá para capacitarse sobre ese tema entre los mejores ingenieros y químicos del mundo en materia petrolera, con miras a ponerlo al frente, como superintendente técnico y de producción, en su planta de amoníaco en Cartagena.

Allí, en Amocar, estuvo como tal desde 1962 hasta 1967, cuando ya le habían anunciado que asumiría la gerencia de petroquímica para el Grupo Andino en Bogotá, de donde al parecer saltaría a la sede principal de Intercor en Coral Gables, Estados Unidos. Pero...

“¿Cuándo sales para Bogotá?”, le preguntó un compañero de trabajo al pasar por su casa.

“En dos meses”, contestó Celedón.

“No lo creo”, dijo su amigo, quien le reveló a continuación que su traslado sería en un año, según lo había notificado el gerente de la empresa en una carta que por lo visto no tenía carácter confidencial.

El golpe fue demoledor. Y la rabia, enorme. Lo habían dejado, según suele decirse, con los crespos hechos. Y con las maletas listas, fuera de quedar mal ante propios y extraños, quienes ya sabían de su viaje y le preparaban, con seguridad, la fiesta de despedida.

Fue así como terminó aceptando la oferta de Jorge Barco Vargas (hermano de Virgilio, futuro Presidente de la República) para ser el ingeniero jefe de la naciente Petroquímica del Atlántico, en Barranquilla, empresa que un año después de fundada, en 1968, se trasladó a Venezuela por diferencias entre los accionistas, encabezados por Julio Mario Santo Domingo.

Se había quedado sin puesto, recién posesionado.

ASÍ NACIÓ MONÓMEROS

En aquel año, 1968, el presidente Carlos Lleras Restrepo, impulsor del Grupo Andino a la luz de la teoría cepalina que lideraba en América Latina junto a Raúl Prebisch, retomó el proyecto de la petroquímica para fundar a Monómeros Colombo-Venezolanos, prueba cabal de la integración binacional y regional en el marco de los viejos ideales bolivarianos.

En realidad, Lleras buscaba crear polos industriales en el país, especialmente en ciudades principales; quiso hacerlos en la Costa Caribe, sobre todo en Cartagena con la puesta en marcha de la zona industrial de Mamonal, y en Barranquilla, con Monómeros, concebida como punta de lanza del esperado desarrollo industrial de *La Arenosa*, ya no solo comercial.

Prefirió, además, no dejar la empresa en manos de los políticos, sino garantizarle su más estricto manejo técnico que contaba con el pleno respaldo del presidente de Ecopetrol, Mario Galán Gómez, y resolvió que la participación accionaria del país, a través de Ecopetrol y el IFI, fuera menor al 50 %.

¿Por qué?, le preguntó alguien. “Para que no la acaben las ías: Contraloría y Procuraduría”, respondió el estadista.

Con tales determinaciones, Celedón tenía que llegar. Y llegó. Primero como representante en Europa de la firma norteamericana encargada del proyecto a través de su sede en Roma, donde hizo todos los diseños fundamentales (en servicios, calderas, turbogeneradores, etc.), y luego, un año después, para el montaje de la planta en Barranquilla, en condición de gerente.

“¿A quién se le ocurre –inquirían sus críticos– montar una planta de tanta complejidad en un país bananero? ¿Y, para colmo de males, en un pueblo de pescadores? ¿O será que los pescadores sí podrán manejarla?”.

No lo amilanaron las críticas, ni mucho menos. Confiaba en sus capacidades, pero también en su formación especializada y su experiencia en la refinería de Cartagena y la Petroquímica del Atlántico; acogió la orientación presidencial, rodeándose de técnicos al margen de los políticos, y a final pudo reportar un éxito rotundo en la operación, cerrando la boca a sus detractores.

“No tuvimos ningún novillero”, asegura como si aquello fuera una corrida de toros. Y agrega con orgullo: “Partimos de cero, pero todo lo hicimos, hasta los manuales de operaciones”.

“El positivo balance financiero no tardó en llegar”, recuerda.

“UNA OBRA DESTRUIDA POR PIGMEOS”

Al principio –observa con nostalgia–, no solo estaban Lleras en la Presidencia y Galán Gómez en Ecopetrol, sino que la junta directiva de la empresa era de “notables”, de pesos pesados, como Miguel Fadul y uno de los fundadores, con Rafael Caldera, del partido Copei en Venezuela, o exdirectivos en organismos internacionales.

En el cambio de gobierno, sin embargo, las cosas empezaron a ser distintas. Ya ni siquiera los delegados del vecino país eran expertos en el tema, mientras acá, en Colombia, la representación del IFI y Ecopetrol era cada vez más débil, al tiempo que el presidente Alfonso López Michelsen, en pleno ejercicio del “chamboneo” que proclamaba a cuatro vientos, acabó con la Petroquímica, “que fue un craso error”.

Según Celedón, ahí se inició el posterior desplome de Monómeros, pues en el mandato de Turbay Ayala no hubo interés en el asunto, “porque no entendían nada de esa vaina”, mientras en el de Gaviria, en nombre de la apertura económica inspirada en el llamado Consenso de Washington, anunció la venta de la participación colombiana en la compañía.

Aquí fue Troya. Los venezolanos –observa en tono crítico– rompieron el pacto de reinvertir las utilidades en lugar de repartir dividendos, que había sido la clave por excelencia del notable crecimiento por sus grandes inversiones, aunque para gloria y loor de IFI y Ecopetrol que necesitaban la plata por los problemas financieros en que estaban.

Eso explica –agrega– que la inversión se hubiera paralizado desde 1992, si bien continuaron los positivos balances financieros durante algún tiempo, fruto del ritmo acelerado que se traía y las enormes obras realizadas que situaron a Monómeros como la primera industria de su género en el país y una de las mayores en el área andina y América Latina.

Fue entonces, en 1996, cuando decidió retirarse, al cumplir sesenta

años. “No estoy para cuidar trastos viejos”, se dijo al ver que era inminente el estancamiento por esa cadena de factores negativos: fin de la Petroquímica, retiro de utilidades, falta de inversión y, sobre todo, una equivocada política oficial, sacando a Colombia de un proyecto de tanta importancia para el desarrollo local, regional y nacional.

“Es muy triste ver que una obra hecha por titanes haya sido destruida por pigmeos”, sentencia.

SIN RESPETO POR LA TÉCNICA

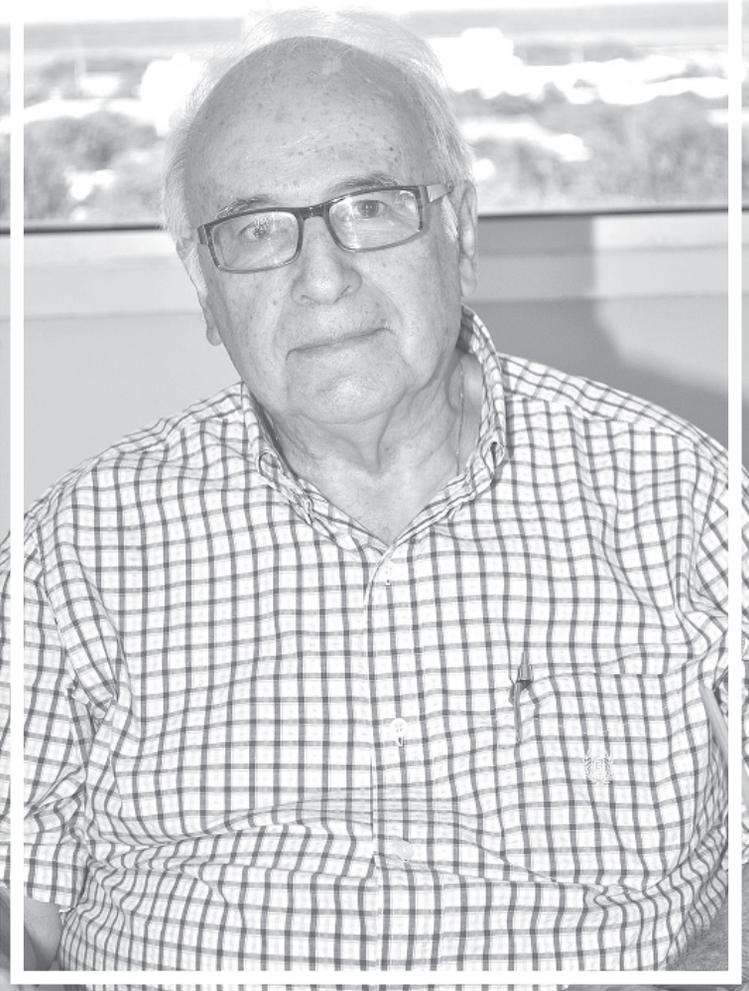
Al concluir la entrevista, Hernando Celedón Manotas reflexiona sobre sus propias palabras. “En Colombia no hay respeto por la técnica”, asegura. La educación técnica, que es tan importante –agrega–, es muy pobre, entre otras razones porque a los gobiernos solo les interesa hacer política, lejos de importarles siquiera el desarrollo industrial del país.

“De ahí la desindustrialización en que estamos”, anota al mencionar que nuestras industrias en su mayoría no son básicas, ni de gran tecnología, sino que sirven solo para producir galletitas, chocolate, gaseosa, cerveza, cemento...

Barranquilla, según él, no es ajena a esta crítica situación. Por fortuna –señala–, hay honrosas excepciones como Tecnoglass y Acesco, habiéndose hundido proyectos tan significativos como el montaje de una siderúrgica, entre otros, donde el centralismo bogotano sigue haciendo de las suyas.

Se requieren, en fin, cambios en los gobiernos y sus políticas, con mayor énfasis en las cuestiones técnicas, pero también en la educación, cuyos programas estén alineados con los planes de desarrollo industrial, como ahora sucede en China, Singapur y Corea del Sur, países con economías dinámicas e innovadoras.

“Ese es el camino que debemos seguir”, señala.



Juan Manuel Ruiseco
(Cementos del Caribe)

“Las claves del éxito empresarial están en la capacidad de innovación, el bueno uso del crédito local o extranjero, la debida internacionalización y el acceso al capital en las bolsas de valores, abriendo las compañías en lugar de cerrarlas. Y claro, que haya educación, buena educación, con gente muy preparada en los equipos de trabajo.

La educación es lo único que puede sacar adelante al país”

Juan Manuel Ruiseco

Sangre de empresario con historias de antología

Juan Manuel Ruiseco es paisa, nacido en Medellín (1932), pero barranquillero hasta los tuétanos. O costeño, según suele decirse. O del Caribe, para ser exactos. Es caribeño, mejor dicho. Si hasta su abuelo paterno vino de Cuba, nada menos que a Cartagena, mientras él llegó a *La Arenosa* en 1950 –¡hace 64 largos años!–, cuando su padre recién había asumido la gerencia de Cementos del Caribe que luego le heredó.

Y es empresario. Por punta y punta, además. Por el lado del padre, pero también por la madre, una antioqueña raizal, de pura cepa, cuyo abuelo fue colonizador, junto a Gabriel Echeverri, del suroriente antioqueño, gracias a una generosa concesión del gobierno.

La Concesión Echeverri –que así se llamaba– les permitió desarrollar esa vasta región, conformada por cinco municipios, con socios como Juan Santamaría (abuelo de Nicanor Restrepo) y la familia Ospina que cuenta a su haber con tres presidentes de la República, el último de los cuales fue Mariano Ospina Pérez.

Así las cosas, por el lado materno tiene sangre de empresario, pues sus antepasados, entre quienes se cuenta un prestigioso gobernador de Antioquia, fueron pioneros del desarrollo rural del país.

Y por el lado paterno, ni se diga. Una historia fascinante, digna del realismo mágico de García Márquez. Veamos por qué.

EL ABUELO QUE SALIÓ DE CUBA

Su abuelo Joaquín no era cubano sino de España, de donde se vino como miembro del ejército para luchar contra la independencia de la isla caribeña, pero cuando esta se liberó no regresó a su patria sino que permaneció ahí, sabrá Dios cómo.

Y le dio por estudiar Ingeniería, Ingeniería Química, pero como la química es indispensable para el proceso de refinación del azúcar, terminó trabajando en el Ingenio Ruiseco, propiedad de algunos parientes suyos, donde al parecer se volvió experto en el tema.

Tanto es así que cuando unos colombianos se fueron para allá con el propósito de construir el primer ingenio azucarero en nuestro país, no dudaron en ofrecerle que se viniera. Como ya tenía tres hijos y le pagarían muy bien a un técnico extranjero, aceptó la oferta, llegando a Cartagena en 1905.

Fue fundador del Ingenio Sincerín, propiedad de los hermanos Vélez Daníes, en Bolívar; lo puso en marcha, lo dejó en plena producción, y tras cinco años de intenso trabajo decidió alzar vuelo para hacer con varios socios otro ingenio: Central Azucarero de Colombia, jempresa listada en la Bolsa de Nueva York!

Eso, sin embargo, no lo protegió de las caudalosas aguas del río Cauca que entonces se desbordaron, arrasaron la planta levantada en una de sus orillas y dejaron a los pocos accionistas en la ruina, con pérdida total. Un final muy triste, de veras impredecible.

Joaquín regresó a Cartagena, como era de esperarse. A Sincerín, de donde había salido. Y en los diez años restantes que le quedaban de vida, hizo un astillero y se dedicó a construir barcos, uno por año, poniendo una vez más a prueba sus virtudes de ingeniero, su destreza manual como la de un relojero y su afán por compartir el conocimiento, por no llevarse su sabiduría a la tumba.

En efecto, creó una escuela de mecánicos que en su momento surtió a toda la Costa, tanto que su hijo Joaquín –llamado como él– encontró a muchos de sus discípulos, con pequeños talleres, al asumir la gerencia de Cementos del Caribe en 1949.

“Tuvo la visión del Sena desde 1920”, proclamaba Joaquín Jr. en justo reconocimiento a su progenitor.

OTRA HISTORIA DE ANTOLOGÍA

Pero, la historia del padre de Juan Manuel Ruiseco es también de antología. Llevaba el mismo nombre de su abuelo Joaquín; resultó empresario, como era de esperarse, y su primera experiencia en los negocios fue hacer la primera fábrica de enlatados –¡hacia 1932!– con el nombre de Industrias Ben porque el socio capitalista se llamaba Benjamín.

Estudió Ingeniería Civil y de Minas en la célebre Escuela de Minas, lo que le abrió las puertas al Ministerio de Obras Públicas en Bogotá, adonde llegó desde Medellín con su incipiente familia (el niño Juan Manuel, a propósito, solo tenía seis meses de edad) para asumir la secretaría general, nada menos.

Pasado algún tiempo, el ministro lo vio tan escaso de dinero y con tantas obligaciones familiares encima que lo designó, entre otras razones por su manejo del inglés y su origen extranjero –de Cuba, recordemos–, Intendente Fluvial de Barranquilla, que era como el regreso paterno al Caribe, aunque ya no a Cartagena.

Por estos lados se apareció en 1933 para ponerse al frente del Río Grande de La Magdalena, de las entradas y salidas de barcos, entre charlas fluidas con los gringos que llevaban el petróleo traído desde Barrancabermeja, andanzas en las que estuvo hasta 1938, cuando por el cambio de gobierno salió del puesto, muy a su pesar.

No obstante, siguió en el Ministerio, donde esperaba jubilarse. Viajó a Sonsón (Antioquia) –¡a tres mil metros de altura!– para dirigir la construcción de la carretera desde allí hasta La Dorada (Caldas), vía que se trazó a lomo de mula como si la colonización antioqueña no hubiera terminado.

Hasta cuando entró a Argos, cuyo fundador, Jorge Arango Carrasquilla, lo nombró gerente de Cementos del Caribe en reemplazo de Carlos Duque. Esta vez le aceptó el cargo que años atrás quiso darle su viejo profesor en la Escuela de Minas, quien en un principio, desde 1934, buscó la forma de vincular a sus dos mejores alumnos –él y Duque– en la empresa que hoy es el más poderoso grupo cementero del país y uno de los mayores en América Latina.

En 1949, Duque reemplazó al legendario fundador en la gerencia, en Medellín, mientras Joaquín Ruiseco, padre de Juan Manuel, que apenas era un adolescente, asumió –insistamos– la gerencia en Cementos del Caribe, empresa nacida cinco años antes, en 1944.

EN CEMENTOS DEL CARIBE

A Juan Manuel le tocó ver a su papá abrir la carretera, oficio que aprendió en la práctica tanto como la posterior elaboración del cemento. Empezó, en consecuencia, a trabajar desde niño. Se volvió experto en minería, igual que su abuelo y su padre, cuando pasaba sus vacaciones escolares en la planta de producción en Barranquilla, donde llegó a hacer las veces de intérprete cuando técnicos norteamericanos explicaban el uso de las máquinas.

En 1950 se graduó de bachiller en la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín, para proseguir la carrera de ingeniero, con postgrado en Ingeniería de Procesos, en Estados Unidos, y a su regreso en 1957, con títulos en mano, asumió como director jefe técnico de Cementos del Caribe, nombrado por el gerente de Argos, Carlos Duque.

Era la mano derecha de su padre, como es obvio. Lo acompañó en la brillante internacionalización que permitió hacer ensanches y crecimientos sucesivos, vender cemento a varios países, tener muelle propio para exportar y, sobre todo, incursionar en negocios como el gas, donde el legendario urbanista Karl Parrish fue su gran promotor.

Hasta cuando llegó el relevo en la gerencia, en 1970, para continuar el exitoso proceso de expansión y los nuevos negocios como el gas, al que él, con el debido apoyo de Argos, no tardó en sumarle el de carbón, en 1981, al constituirse Carbones del Caribe.

Así empezaba una larga gestión, hasta 1999 y durante casi tres décadas, desde la gerencia de Cementos del Caribe, convertida en la primera cementera del país por sus inversiones en Tolcemento y Colclinker, República Dominicana y Panamá, Haití y Venezuela, fuera de sus negocios en gas y carbón, por lo general a través de Bolsa.

Y fue también la empresa de Argos con mayor peso cuando se tomó la mayoría accionaria en Suramericana, firma emblemática del llamado Sindicato Antioqueño, al que se enorgullece de haber salvado ante las pretensiones de terceros.

Con razón, en sus últimos años, desde 1999 hasta 2003, él fungió como flamante presidente de Argos, cerrando así con broche de oro su prolongado ciclo laboral en tan poderoso grupo empresarial.

SOCIEDAD PORTUARIA DEL CARIBE

Juan Manuel Ruiseco salió de Argos, pero no de los negocios. Es empresario y lo seguirá siendo hasta el final. Por eso en 2003 fue gestor de la firma Frontier Coal Ltda. Ahora está dedicado, con sus hijos, a sacar adelante la Sociedad Portuaria del Caribe, con la construcción de un puerto de aguas profundas en el mar, junto a la desemboca-

dura del río Magdalena en Bocas de Ceniza, que deberá estar listo el próximo año.

Habla sin parar de este proyecto, con entusiasmo juvenil como si apenas comenzara su vida laboral, mientras recuerda con tristeza que otras iniciativas suyas, como la siderúrgica para la Costa o el Cerrejón para los colombianos, se fueron al traste por gobernantes ineptos que preferían cazar patos o defender industrias públicas que luego cayeron en bancarrota...

Asegura que las claves del éxito empresarial están en la capacidad de innovación, el buen uso del crédito local o extranjero, la debida internacionalización y el acceso al capital en las bolsas de valores, abriendo las compañías en lugar de cerrarlas. Y claro, que haya educación, buena educación, con gente muy preparada en los equipos de trabajo.

“La educación es lo único que puede sacar adelante al país”, concluye.



Enrique Zurek
(Industrial)

“La clave del éxito está en el conocimiento de sí mismo, de modo que cada quien sepa con claridad para qué sirve y se dedique a ello con la mayor tenacidad.

Determinada esa vocación, hay que dedicar la capacidad y los esfuerzos personales al logro de los propósitos trazados, los cuales deben ser para beneficio de la comunidad, no exclusivamente de los intereses particulares o familiares.

Que haya, además, entereza de carácter y ambición para superarse, para no quedarse en la mediocridad, tanto como tomar decisiones oportunas, de las que depende avanzar con paso firme en los negocios”

Enrique Zurek

El negocio industrial que empezó en un garaje*

Sus abuelos llegaron de Damasco a fines del siglo XIX. Venían huyendo de la persecución de los turcos musulmanes contra ellos, los cristianos, si bien muchos permanecieron allá, asumiendo los riesgos del caso. El encarcelamiento y las torturas, por ejemplo.

El sitio exacto adonde llegaron fue Ocaña, el muy conocido municipio santandereano. ¿Por qué motivos? ¡Vaya uno a saber! Quizás por su aspecto señorial, el buen clima o simplemente ser el lugar adecuado para hacer negocios, los mismos que la familia Zurek no tardó en emprender.

En ganadería, para empezar, como grandes terratenientes que eran al decir de su ya lejano heredero, don Enrique, quien recuerda que también se metieron en asuntos relacionados con el comercio exterior, particularmente la exportación de pieles y taguas (entonces no había los botones industriales de hoy), todo ello con el flamante título de Zurek Hermanos, nombre de la compañía.

Después vino la dispersión de la familia, la misma que ha tenido lugar durante varias décadas: a Cúcuta, Barranquilla, Cartagena..., como un llamado de la sangre, el espíritu de trotamundos que viene desde el Lejano Oriente.

* Tomado del libro *Líderes Empresariales*, 2002.

Él, Enrique Zurek, llegó a Cartagena tras haber estado primero en Cúcuta. Corrían los años 50, en plena violencia política. “Tuve que emigrar porque estaban matando liberales”, explica. Solo que también caían conservadores...

Era gerente regional de Bavaria para Bolívar, cuando este departamento incluía a Sucre y Córdoba. Y fue tal su apego a la nueva tierra que terminó siendo más cartagenero que los nativos, hasta el punto de haber ocupado las posiciones más importantes o representativas, como ser alcalde, concejal y gerente de Empresas Públicas.

“Es un auténtico líder cívico”, comentan quienes lo identifican entre los suyos, como paisano, desconociendo incluso que no sea oriundo de la *Ciudad Heroica*, a la que quiere –confiesa– con toda el alma.

Nada extraño, además, si pensamos que allí se formó también como líder empresarial, como hombre de negocios, teniendo a su haber una historia digna de antología. Ya verán ustedes si lo es o no.

EN UN GARAJE

De Bavaria se trasladó a una firma importadora de artículos de refrigeración, donde nunca imaginó que encontraría su camino al éxito, a la plena independencia económica, a la formación de una gran fortuna, de veras envidiable.

Era en el gobierno del general Gustavo Rojas Pinilla. Y ante la apertura que se había adoptado (la actual no ha sido la única, observa con tono de historiador), la misma que inundó al mercado doméstico con mercancías foráneas y estaba aniquilando a la industria nacional, no hubo otra salida que la de cerrar las importaciones, más aún cuando se habían agotado las reservas internacionales.

Fue la gran oportunidad que se le presentó. Porque conocedor del ne-

gocio de refrigeración, con los ahorros recibidos de su liquidación en la cervecera: ¡siete mil pesos!, y debido a la escasez del producto importado sin haber disminuido la demanda local, decidió abrir su propia industria, así fuera con cuatro obreros y en un garaje del centro de la ciudad, situado en un callejón “de mala muerte”.

Se puso a fabricar enfriadores de botellas, similares a los que hay en todas las tiendas que venden gaseosa y cerveza.

Le fue bien, por lo visto. Pero le fue mejor cuando en un viaje a Bogotá, donde tuvo ocasión de reunirse con su antiguo jefe, el presidente de Bavaria, Alberto Samper, este le informó que la compañía necesitaba adquirir varios centenares de enfriadores, los cuales él, Enrique Zurek, podría fabricar si tuviese capacidad de hacerlo.

No la tenía, en verdad. Ni tenía el dinero para ampliar la planta de producción y atender a ese enorme pedido que debía asegurar por contrato, el cual estaba dispuesto a conseguir como fuera, así contrajera un crédito con Bavaria —¡con Bavaria!— para financiar la compra de la materia prima, lo más costoso de la operación.

El asunto es muy simple: con un modesto capital, de escasos veinte mil pesos, se comprometía en un negocio de quinientos mil, lo cual provocaba las burlas de sus amigos y aun de los funcionarios de la poderosa firma de don Mario Santo Domingo, quienes rechazaban la propuesta con el comentario de rigor: “Esto es mucho atrevimiento”.

Y se atrevió. Y los convenció de firmar el contrato. Y cumplió los términos acordados, no sin obtener cuantiosas ganancias que fueron el punto de arranque de Indufrial, empresa a la que poco después, en 1957, se vincularon otros socios: Alfonso Pereira, Antonio Araújo y Albeiro García, quienes aumentaron el capital a la respetable suma de doscientos mil pesos.

Su parte, equivalente al 43 % que conserva desde entonces y lo mantiene como accionista mayoritario de la compañía, logró reunirla con ayuda de sus socios, es decir, con nuevos préstamos que fue cancelando con el paso de los días, durante los cuales vio crecer la fábrica hasta ser líder en la refrigeración comercial en Colombia.

“Somos la empresa de mayor tradición y mayor renombre en su género”, observa con notoria satisfacción.

GOLPES DE LA APERTURA

Fue un crecimiento lento, paulatino pero constante, gracias –indica– a los precios favorables y la óptima calidad de los productos, tanta que “nos ha salvado en la apertura”, para citar sus palabras.

Crecimiento que es fácil apreciar en su amplia red de distribución en el país, incluidas las principales ciudades; en el posterior traslado a su moderna planta, desde 1964, del barrio El Bosque de Cartagena, rumbo a Mamonal, y en sus incursiones empresariales allende las fronteras, tanto en Panamá (con una ensambladora que allí se montó con socios locales) como en el Caribe –Aruba, Curazao, Trinidad...–, donde si bien no hubo mayores ganancias sí obtuvieron experiencia para conquistar los mercados internacionales a punta de calidad, indispensable con mayor razón en economías totalmente libres.

Hoy, más de cincuenta años después de haber “prendido motores” en un modesto garaje, la fábrica tiene veinte mil metros cuadrados, exporta a varios países y sigue siendo proveedor no solo de Bavaria sino también de otras grandes empresas, como Postobón y Águila.

La guerra de las cervezas, gaseosas y jugos, los ha favorecido. Pero igualmente los ha perjudicado: sus compradores –explica– prefieren, a veces, importar las neveras industriales. La apertura, en fin, les ha infligido varios golpes, casi demoledores. No es para menos, pues a

quien trae artículos del exterior le va mejor, habiendo enormes ventajas –sostiene– para los importadores, frente a los cuales “nos toca muy difícil competir como industriales”.

Dicho de otra manera, hacer empresa en un medio como el nuestro –observa– es una tarea de titanes, donde el trabajo tiene que ser muy intenso para sacar adelante las actividades productivas, cualesquiera sean.

Y es que la crisis económica desencadenada tras la adopción del modelo de apertura los hizo pasar “las verdes y las maduras”, sobre todo por una baja demanda que nunca antes –precisa– se había visto.

“Nos ha tocado trabajar mucho más para producir la mitad”, comenta.

No obstante, celebra que la empresa no se haya hundido, saliendo bien librados de los peores momentos.

CONÓCETE A TIMISMO

“¿Cuál fue la clave del éxito?”, es la pregunta obligada.

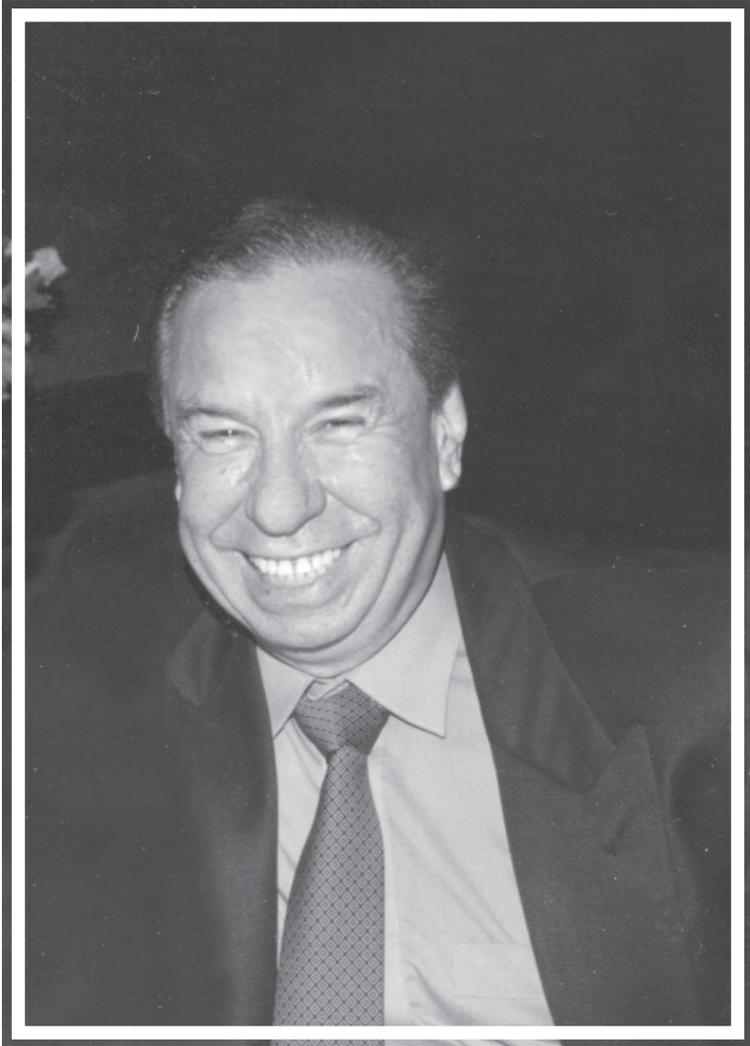
Con igual seguridad a la exhibida durante la entrevista que se realizó en su extensa fábrica de El Bosque en Cartagena, responde que está en el conocimiento de sí mismo, de modo que cada quien sepa con claridad para qué sirve y se dedique a ello con la mayor tenacidad.

Determinada esa vocación –añade–, hay que dedicar la capacidad y los esfuerzos personales al logro de los propósitos trazados, los cuales deben ser para beneficio de la comunidad, no exclusivamente de los intereses particulares o familiares.

Que haya, además, entereza de carácter y ambición para superarse, para no quedarse en la mediocridad, tanto como tomar decisiones

oportunas, de las que depende –sugiere con base en su vasta experiencia– avanzar con paso firme en los negocios.

Su vida le sirve como punto de referencia, como modelo. Una vida que de veras empezó en un garaje del centro de Cartagena y salió a flote cuando pudo convencer a Bavaria, desde su pequeña empresa con cuatro obreros, de convertirse en uno de sus proveedores, a pesar de las burlas de sus amigos.



Rafael Salcedo
(Editorial Mejoras)

“En los centros educativos, desde los primeros niveles hasta la universidad, es indispensable recuperar aquellos viejos valores de la solidaridad, de compartir con quienes menos tienen, sin dejarnos llevar por el individualismo a ultranza, el espíritu competitivo sin control y, en definitiva, el total materialismo en boga.

Lo fundamental es una buena educación para nuestros hijos. Debemos darles la mejor educación que se pueda”

Rafael Salcedo

Un nieto de Surí Salcedo, que ha vivido “en olor de imprenta”

Cuatro hermanos Salcedo huyeron de Curazao, donde los perseguían al parecer por ser judíos, provenientes de España. Uno de ellos llegó a Venezuela cuando este país aún no se llamaba así, mientras los tres restantes se quedaron en la costa Caribe de la Nueva Granada, pero en sitios distintos: uno en Santa Marta, otro en Mompós y el último en Barranquilla.

El de Santa Marta tuvo entre sus nietos a Tomás Surí Salcedo, quien estudió Comercio y Economía en Estados Unidos para regresar luego a Barranquilla y vincularse al próspero negocio paterno, un enorme aserradero, de los más grandes del país, que por cierto tenía un nombre poco original: La Industria.

Solo que Tomás, fuera de su talento empresarial, se dedicó igualmente a la política, tanto que fue presidente del Concejo Municipal y del Directorio Liberal del Atlántico por varios períodos, honorable congresista, delegado diplomático en Londres y Ministro de Hacienda durante el gobierno de José Vicente Concha, en 1918, ¡hace casi un siglo!

Y fue líder cívico, con espíritu emprendedor. Porque a él se debe la magna obra de Bocas de Ceniza, en la desembocadura del río Magdalena al Océano Atlántico, donde se levanta un busto en su honor, entre los múltiples homenajes que la ciudad le rindió como muestra de gratitud. Pensemos no más en el bello Parque Surí Salcedo, situado en el antiguo barrio El Prado.

RAFAEL, EL FUNDADOR

Cuando Tomás Surí Salcedo falleció, su hijo Rafael Salcedo Villarreal, nacido en 1911, tenía apenas 17 años, pero ya era un joven aventajado que se graduó con honores en el Colegio Barranquilla, donde fue el único alumno que obtuvo promedio de cinco (máxima nota en las calificaciones escolares) a lo largo de todo el bachillerato. Era una especie de niño genio, según cuentan.

De ahí que sus tías por el lado paterno, conmovidas ante la orfandad y admiradas por la extraordinaria inteligencia de su sobrino, lo enviaron de inmediato a Kingston (Jamaica) para estudiar *Business Administration* –o sea, Administración de Empresas–, con el propósito obvio de ponerlo al frente de los negocios familiares, aunque fuera en un futuro que se veía lejano.

Allí se graduó otra vez con honores y a su regreso, con poco más de veinte años encima, se vinculó a la Sociedad de Mejoras Públicas de la amada ciudad que lo adoptó, continuando así la intensa actividad cívica de su padre, entre cuyas obras estaba precisamente el nuevo edificio de esa institución, donde el joven Rafael ocupaba ahora el flamante cargo de secretario.

En tales circunstancias, hacia mediados de los años 30 fundó la Revista *Mejoras*, vocero oficial, como lo sugería su nombre, de la Sociedad de Mejoras Públicas –SMP–, que él se encargaba de escribir en su mayor parte, dirigir y editar, vender avisos y distribuir, mientras pasaba un buen tiempo en los talleres donde se imprimía. Vivía, pues, “en olor de imprenta”.

Hasta cuando supo que una pequeña imprenta estaba en venta, por solo mil pesos, de los cuales él ofreció poner la mitad –¡con plata regalada de sus tías!– mientras proponía que el resto fuera aportado por

la SMP, como al final se hizo. En esta forma, allí pudo seguir editando su Revista *Mejoras*, en sociedad con la organización para la cual trabajaba.

Llegó un momento, sin embargo, en que el sueldo no alcanzaba, ni era acorde con su responsabilidad. Pidió aumento, sin dudarlo. Pero, ante la negativa de sus jefes no vio otra salida que por el lado de la imprenta, cuya venta consideraba urgente, inaplazable. “Me compran o les compro”, dijo. Le vendieron. ¡Y su liquidación le permitió pagar los quinientos pesos de su socio!

Ya como propietario, en marzo de 1939 creó Editorial Mejoras, en principio para imprimir la Revista *Mejoras*, pero luego para más y más trabajos que le permitieron crecer y consolidarse como una empresa que llegó a tener 75 empleados y edificio propio –con casa incluida, al lado–, construido a lo largo de un lustro. Entretanto, muchos de sus competidores salían del mercado.

En 1970, a la edad de 58 años, Rafael Salcedo Villarreal, el fundador de Editorial Mejoras, fallecía con la conciencia tranquila y las manos limpias.

CAMBIOS TECNOLÓGICOS

Uno de sus ocho hijos, a quien bautizó con su mismo nombre: Rafael, quedó al frente de la empresa. Al fin y al cabo había estudiado Economía y Contaduría en la Universidad del Atlántico, además de haber recibido el correspondiente apoyo familiar y, en especial, el de su madre, quien al entregarle las llaves del negocio le dio lo que él siempre ha considerado sus dos reglas de oro.

En primer lugar, que por su posición gerencial no debía ser ante sus hermanos el de mayor mando sino el último, atendiendo en forma prioritaria sus necesidades, y si alguno de ellos no trabajara como de-

bería hacerlo, no reprenderlo ni dejar de pagarle su salario sino esperar, con paciencia, que cambiara y le colaborara. “Esas son las claves de la unión familiar”, insistía su madre.

Por eso Rafael Salcedo Vengoechea, ante los consejos maternos y en justo reconocimiento a la obra de su padre, se dedicó por completo a Editorial Mejoras, en sociedad con sus siete hermanos dentro de la empresa familiar que aún tiene la vivienda al lado del taller en un viejo edificio rodeado por palos de mango que nacieron en cierta campaña cívica para arborizar la ciudad.

Rafael tomó las riendas e inició los cambios requeridos para garantizar la supervivencia de la compañía a lo largo de varias décadas, hasta el sol de hoy. Así, un año después de asumir el cargo, en 1971, dio el salto de la tipografía a la editorial en sentido estricto, cuando adquirió, tras atender el consejo de algún experto alemán en artes gráficas, una máquina offset “de segunda”.

Luego, cuando aparecieron los computadores, supo que era preciso dar el salto hacia esta nueva tecnología, tanto que reunió con urgencia a sus hermanos-socios para plantearles una inversión en tal sentido, centrando además la firma en la parte editorial que trascendía la estrictamente comercial o de simple impresión de etiquetas, folletos, plegables, afiches, tarjetas de matrimonio...

El cambio fue positivo, por fortuna. Mientras antes la editorial representaba apenas el 10 % de los ingresos, quedando el 90 % restante para los trabajos comerciales, estos ascienden hoy a un escaso 2 %, superado con creces por el 98 % de la editorial, donde otro cambio tecnológico tuvo mucho que ver en los últimos años.

Solo que este cambio, a diferencia de los anteriores, no fue importado, traído del exterior, sino que es propio, fruto de la capacidad innovado-

ra de Rafael, quien a sus 62 años, en 2001, se convirtió –para sorpresa de muchos, la envidia de no pocos y la incredulidad de la inmensa mayoría– ¡en un inventor! ¡Y su invento significó una verdadera revolución en el mundo editorial!

INVENTO CON PATENTE

En efecto, Rafael Salcedo resultó inventor. De la noche a la mañana, según suele decirse. Fue una noche, sí, de 2001, cuando el rector-fundador de la Universidad Simón Bolívar, José Consuegra Higgins, le pidió que imprimiera doce mil ejemplares de su Revista *Desarrollo Indoamericano* para celebrar con bombos y platillos un premio internacional que le habían otorgado.

Rafael no sabía qué camino coger. Hasta entonces, solo imprimía mil números de esa publicación que propugnaba por el desarrollo propio de América Latina, por la identidad cultural de nuestros pueblos, por la lucha contra la dependencia de países avanzados y por no seguir copiando lo de afuera, la tecnología del exterior, sino ser auténticos, a partir de nuestras ideas.

A lo mejor por esto, por los sueños de justicia social que él también compartía, en una larga noche de aquel entonces se desveló, hizo cuentas con lápiz y papel como cuando estudiaba Economía, buscó en la penumbra cómo sería la solución definitiva de su problema, haciendo una edición tan grande con máquinas tan modestas, ¡y al final encontró la fórmula matemática salvadora!

En realidad, a partir de ese momento unió los pliegos sin cortar, los ordenó según la regla descubierta y pudo entregar ediciones masivas, con varios miles de ejemplares, como las de la Revista *Desarrollo Indoamericano* que Consuegra recibía con entusiasmo, agradecido, orgulloso además de haber contribuido a desarrollar este invento, gran expresión de sus ideales políticos.

Claro, su extraordinario avance tecnológico, único en el mundo e histórico desde la invención de la imprenta por Gutenberg hace más de cinco siglos, le ha permitido a Editorial Mejoras bajar costos y tiempo de encuadernación, ganar eficiencia y productividad, fuera de aumentar su competitividad en un mercado cada vez más regido por el libre comercio que aniquila a muchas empresas locales.

Su invento, además, recibió la patente requerida que protege su propiedad intelectual y el correspondiente uso exclusivo para recibir los múltiples beneficios mencionados, si bien dicho proceso, ante las autoridades oficiales de nuestro país, tardó varios años de lentos y dispendiosos trámites que para colmo de males son demasiado costosos, casi imposibles de pagar.

Por ello, propuso a la Universidad Simón Bolívar, por medio del Grupo de Investigación y Tecnología al que pertenece, crear un centro de apoyo para el trámite de patentes, basado en su experiencia. “Esto hay que hacerlo”, dice mientras asegura que “este proyecto será muy conveniente para Colombia y, en especial, para la región Caribe”.

GUÍA PARA EMPRESAS DE FAMILIA

Rafael Salcedo es consultor sobre empresas familiares. O al menos vienen a consultarlo expertos en el tema, quienes no entienden todavía cómo hicieron él y sus siete hermanos para permanecer unidos, más aún cuando ahora todos están casados y tienen hijos, sin que la firma se rompa en pedazos debido a los acostumbrados conflictos en familia cuando el dinero está en juego.

A su modo de ver, las dos reglas de su mamá, llevadas a la práctica, han sido la clave. Más aún, atribuye la supervivencia de la compañía, que recién cumplió sus Bodas de Diamante —¡75 años!—, a la buena formación en el hogar, impartida desde el abuelo Surí Salcedo hasta los

padres, entre otras cosas porque ante cada problema suele considerar qué habrían hecho ellos para resolverlo.

Pero, también juzga indispensable la educación formal, en centros escolares, desde los primeros niveles hasta la universidad, donde es urgente –dice– recuperar aquellos viejos valores de la solidaridad, de compartir con quienes menos tienen, sin dejarnos llevar por el individualismo a ultranza, el espíritu competitivo sin control y, en definitiva, el total materialismo en boga.

“Lo fundamental es una buena educación para nuestros hijos. Debemos darles la mejor educación que se pueda”, afirma en tática alusión a la actual sociedad del conocimiento, a la importancia del capital humano en las empresas y a la necesidad imperiosa de que nuestros pueblos den el salto al desarrollo para erradicar males como la pobreza que golpean con rigor a millones de familias.

En su caso, tales fórmulas le dieron resultado, pues sus hijos, al frente de otra prestigiosa firma en la industria gráfica, seguirán al frente de Editorial Mejoras en las próximas décadas, sabrá Dios hasta cuándo. “No puedo menos que estar tranquilo”, confiesa Rafael Salcedo al declararse satisfecho por la labor cumplida en la empresa editorial más antigua de Barranquilla.

Roberto Yidi
(Industrias Yidi)

“La pesada carga tributaria no la soporta nadie. Son más de sesenta impuestos, mientras los trámites son excesivos, como lo es la legislación, y ni siquiera la reciente devaluación, generada después de un prolongado e insoportable proceso revaluacionista del peso, logra compensar los elevados costos para importar la materia prima.

Para colmo de males, la educación impartida es deficiente, sobre todo para cargos especializados que exijan la mayor preparación académica, y es así como todavía hay vacantes en campos exclusivos para ingenieros, no los que demandan mano de obra poco calificada, de obrero raso.

Si ahora tuviera la oportunidad de volver a montar esta empresa, ¡no lo haría!”

Roberto Yidi

Del auge a la caída por la apertura económica*

Don Emilio Yidi nació en Belén, como Jesús. Y también estuvo a punto de morir crucificado o al menos víctima de torturas, las mismas que infligieron a ellos, pobres cristianos de Palestina, los turcos musulmanes que invadieron ese país hace un siglo. Se salvó de una matanza por haberse escondido en un convento, de donde huyó, como polizonte en un barco, a Marsella (Francia), ciudad que le sirvió de escala para dar el salto a América en busca, al parecer, de unos primos.

Iba rumbo a México, con escasos 18 abriles encima. Transcurría el año de 1911, según consta en los archivos históricos de los Yidi, una de las tantas familias de emigrantes provenientes de Palestina, Siria y Líbano, cuyo número se cuenta por centenares. Por algún motivo, sin embargo, el barco en que viajaba terminó en Puerto Colombia, o sea, a pocos kilómetros de Barranquilla, por lo cual decidió aprovechar la inesperada situación para saludar también a algún pariente suyo en Fundación, un perdido municipio de la Costa.

Se terminó quedando ahí, en Fundación, hasta cuando partió hacia Riohacha y luego a Ciénaga y finalmente a Barranquilla, ciudad que se convirtió en algo así como su patria de adopción, sobre todo en el mundo de los negocios. En efecto, montó, con la asesoría de un técnico francés, la primera fábrica de jabones y perfumes, vendida al poco tiempo por razones de salud: los fragantes olores le causaban alergia.

* Tomado del libro *Líderes Empresariales*, 2002.

Se volvió importador (traía hilos y paños de Inglaterra, encajes suizos, lona de Estados Unidos...) y, a pesar del éxito que obtuvo como comerciante, no abandonó sus pretensiones industriales, pues abrió otra fábrica, esta vez de camisas y pantalones, en que hacía las veces de propietario con vocación de obrero.

Permanecía con el serrucho en la mano, cuenta su hijo Roberto, Roberto Yidi Slebi, desde la presidencia de Industrias Yidi, una de las empresas de mayor tradición y prestigio en la Costa Atlántica.

EL BOGOTAZO EN BARRANQUILLA

Pero el viacrucis de don Emilio no había terminado. El 9 de abril de 1948, tras el asesinato del líder liberal Jorge Eliécer Gaitán, su almacén, localizado en la calle 31 con carrera 42, fue presa de las llamas que arrasaron, en un abrir y cerrar de ojos, con toda la mercancía, particularmente con el enorme inventario. Fueron mil metros cuadrados destruidos, con pérdidas estimadas en dos millones de dólares (el comerciante que más perdió en aquel entonces, cabe aclarar), tragedia que lo dejaba en la ruina, en la física calle. Y, para colmo de males, casi todos sus hijos estaban en Bogotá, ciudad condenada a desaparecer en medio de la guerra civil según ciertas versiones periodísticas.

No lo pensó dos veces: se logró “meter” en un avión de la Cruz Roja y viajó con la obvia intención de proteger a sus hijos, de salvarles la vida o simplemente de reunirse con ellos, cualesquiera fuesen los peligros que él mismo corría. No eran infundados sus temores. El Instituto La Salle, donde estudiaban dos de los pequeños (Roberto era uno), también fue incendiado, salvándose milagrosamente *los Yidi* por haberse escondido en la casa de Alfonso Palacio Rudas, el inolvidable *Cofrade* que fue ministro de Hacienda en el mandato de Alfonso López Michelsen.

Nada hubo que lamentar, por fortuna. Regresó, entonces, a Barranquilla, ahora para volver a empezar, partiendo de cero, con la ventaja de

tener crédito amplio a disposición por ser —como suele decirse— “buena paga”. Aunque no imaginaba siquiera que una nueva tragedia, la definitiva, lo estaba esperando a la vuelta de la esquina: le descubrieron un cáncer que, en opinión de los médicos, lo aniquilaría en el corto período de seis meses.

Don Emilio, como siempre, no se dio por vencido. Ni descuidó sus negocios, ni se resignó a esperar la muerte en el tiempo previsto. Fue sometido a una cirugía en Estados Unidos, que le prolongó la vida para mayor satisfacción de sus hijos, y entretanto su incipiente industria de cremalleras (o *zippers*, en lenguaje especializado) iba en aumento, en acelerado crecimiento, bajo la orientación de Roberto, quien a fin de cuentas tuvo que abandonar sus estudios de Medicina en la Universidad Javeriana.

Había empezado el relevo generacional, ni más ni menos.

DEL COMERCIO A LA INDUSTRIA

Roberto Yídi Slebi estudiaba Medicina en Bogotá, igual que uno de sus hermanos, con la promesa paterna de que al concluir la carrera tendrían su clínica particular, naturalmente allá, en Barranquilla. Pero le tocó irse a atender el negocio por la enfermedad de su padre. Y cuando este regresó de la exitosa operación en Norteamérica, quiso volver a la Universidad, aunque repitiendo el semestre que se vio obligado a abandonar.

Solo que el decano de la facultad lo autorizó para matricularse no en el semestre en el que antes se había retirado, sino casi a comienzos del programa, con base en la tesis de que en Medicina los conocimientos se olvidan muy rápido, más aún cuando pasa algún tiempo sin estudiar.

No aceptó. Prefirió regresar a casa, con su padre, para ayudarlo en el almacén, pues la actividad comercial continuaba en la familia. Hasta que un día, a raíz de un aumento exagerado en los precios de las

cremalleras, comprendió que en dicho negocio estaban abusando con sus clientes y estos, con una buena fábrica a disposición, podrían ser atraídos para beneficio mutuo.

La propuesta le fue aceptada, en especial cuando el frustrado médico se confesaba más amigo de la producción industrial que del comercio, cual si la sangre árabe comenzara de pronto a desaparecer.

Viajó a Nueva York, visitó varias fábricas, negoció las máquinas requeridas, y fue así como en un modesto cuarto nació la industria, hacia 1951, con un área de escasos 200 metros cuadrados y capacidad para producir mil cremalleras por día.

A la gente le gustó la calidad. Tanto que a partir de entonces se dio un crecimiento acelerado, no había inventario porque toda la producción estaba vendida, y las pequeñas instalaciones terminaron siendo insuficientes a pesar de haberse ampliado con 400 metros cuadrados más y una segunda planta del edificio.

La misma administración tuvo que cambiar: el padre y sus cuatro hijos crearon una sociedad, identificada con el nombre de Industrias Emilio Yidi e hijos Ltda., sin olvidar la parte comercial del negocio. Lo industrial era manejado por él.

Fue, pues, una verdadera empresa familiar. A ella terminaron vinculados todos los Yidi, incluido el médico, hasta el punto de que uno de ellos, Carlos, resultó ser experto en cuestiones de maquinarias y a él se debe la automatización de la compañía.

De los 200 metros cuadrados iniciales se llegó a más de veinte mil, mientras la producción pasó de mil a un millón de cremalleras diarias, cuya principal ventaja comparativa seguía siendo la calidad, la óptima calidad del producto.

LAS SIETE PLAGAS

A punta de calidad precisamente, por ejemplo con perfección en el cierre de las cremalleras (un proceso técnico de la mayor precisión), la empresa se ha defendido en los últimos años y planea extenderse a Estados Unidos y el área andina, si bien la situación actual, en 2002, no está color de rosa.

No lo está desde 1990, al adoptarse el modelo de apertura, cuando se frenó la expansión que se traía. Y es que el mercado interno fue inundado por artículos importados, cuyo precio suele ser inferior en su caso al costo de producción, al tiempo que la subfacturación hizo su agosto, aprovechando el desmonte de los mínimos controles aduaneros.

En particular, está el problema de la igualdad arancelaria: como el arancel es el mismo para las materias primas y los bienes terminados, estos últimos resultan favorecidos cuando el impuesto correspondiente debería ser mayor para proteger en algo a la industria local, una industria que por cierto remonta sus orígenes a la década del 50 o, mejor, a principios del siglo XX, cuando don Emilio Yidi llegó por equivocación al país.

No solo eso. La crisis de las confecciones los ha perjudicado; pesan mucho, muchísimo, las cargas prestacionales, a diferencia de las empresas nuevas, recién fundadas (con las que es bastante difícil competir en costos laborales), y a fin de cuentas el uso de la capacidad instalada llega apenas al 60 %, prueba cabal de la recesión de que hablan los economistas.

Ante tan difíciles circunstancias se han hecho algunos cambios, aun dentro de las tendencias características de la administración moderna, con una reestructuración a fondo, pero las utilidades siguen por el suelo, lejos de guardar la debida relación con el capital, con las cuantiosas inversiones realizadas durante más de cuatro décadas.

Y es que la pesada carga tributaria —dice don Roberto— no la soporta nadie. Son más de sesenta impuestos —aclara—, mientras los trámites son excesivos, como lo es la legislación, y ni siquiera la reciente devaluación, generada después de un prolongado e insoportable proceso revaloracionista del peso, logra compensar los elevados costos para importar la materia prima.

Para colmo de males, la educación impartida es deficiente, sobre todo para cargos especializados que exigen la mayor preparación académica, y es así como todavía hay vacantes en campos exclusivos para ingenieros, no los que demandan mano de obra poco calificada, de obrero raso.

SIN TIRAR LA TOALLA

No es de extrañar, entonces, que él concluya la entrevista con notorio escepticismo, suficiente para afirmar sin tapujos: “Si ahora tuviera la oportunidad de volver a montar esta empresa, ¿no lo haría!”.

Ve con tristeza cómo su industria, con cerca de medio siglo encima, afronta serios problemas, reflejados en el simple hecho de haber tenido que reducir su planta de personal de 700 a 300 trabajadores, con una clara tendencia —debe reconocerse— a su extinción en caso de no haber solución a la crítica situación.

No obstante, continúa en la lucha, en la lucha diaria, impulsando a sus hijos para que no “tiren la toalla” ni se dejen vencer por la adversidad, cualquiera sea.

Aún en el calvario, a punto acaso de ser crucificado, se niega a perder la fe, a aceptar que no haya salvación, con una actitud similar a la de su padre cuando se libró de la matanza lanzada contra los cristianos por turcos musulmanes.

Solo que ahora no hay conventos donde refugiarse.

Comercio





Fuad Char
(Oímpica)

“La disciplina, la responsabilidad, el orden y el cumplimiento, son indispensables en los negocios, al igual que las ventas (donde lo fundamental es vender barato), pagar puntualmente a los proveedores para obtener buenos precios, e innovar y asumir riesgos para salir adelante.

Por último, está el intenso trabajo como clave del éxito, un trabajo hecho con pasión, como tienen que hacerse las cosas para hacerlas bien”

Fuad Char

Breve paso por el camino hacia los hipermercados

El primero en llegar a Colombia fue su tío Nicolás, quien le siguió los pasos a un paisano suyo de apellido Fayad, salido de Damasco, que se vino con su mujer hacia 1880, llegó a Loricá, donde alcanzó gran éxito en el comercio, y como no tuvo hijos pidió en 1920 a su familia que le enviara dos sobrinos para vincularlos a sus negocios y sacarlos adelante.

Nicolás, quien apenas tenía 22 años de edad, era amigo de esos muchachos y decidió acompañarlos en su largo viaje hasta América, también para huir de la persecución y discriminación religiosa que ellos, como fieles cristianos, padecían frente a las aplastantes mayorías musulmanas en Siria. Llegaron, pues, como desplazados.

Al poco tiempo, el joven pionero, de apellido Char, ya tenía un pequeño almacén, gracias a la generosidad del señor Fayad. De ahí que con sus primeras ganancias, pocos meses después, pudo enviarles tres monedas de oro a sus padres, los cuales no habían salido aún de su asombro y su inmensa alegría de poder al fin cubrir los gastos de sus otros ocho hijos, cuando les llegaron tres monedas más. “¡Nicolás llegó a *El Dorado!*”, decían orgullosos.

Fue entonces cuando Ricardo, futuro padre de Fuad Char y hermano de su tío Nicolás, decidió tomar el mismo camino, en busca de fortuna. Así se apareció en Loricá un buen día de 1926 para hacer lo que sabía:

trabajar como joyero, con su propio taller artesanal, para vender cadenas, aritos y anillos, entre otros adornos del oro que él mismo fundía en un horno.

Ricardo Char montó, pues, su taller y durante un lustro los habitantes de Lorica lo vieron pasearse con su maletín por las calles, ofreciendo sus productos de casa en casa, hasta cuando no aguantó más el intenso calor del horno, ni el trabajo tan duro, y prefirió montar un almacén de telas, igual que otros muchos emigrantes árabes, no solo sirios como él.

En 1936 —recuerda Fuad Char, su hijo, el flamante propietario de las Tiendas Olímpica y del equipo Junior de Barranquilla, según lo conocen todos los costeños y no pocos colombianos de muchas regiones—, se casó con su madre, oriunda de Líbano, de su natal Beirut, cuando era una adolescente.

“Ahí empezó nuestra familia”, dice Fuad mientras mira a través de la ventana de un alto edificio que es igualmente suyo, pensando con nostalgia en sus padres.

EN LA PUERTA DE ORO

A su padre, Ricardo Char, le fue bien con el almacén de telas, tanto que logró formar con el tiempo una modesta fortuna que se reducía simplemente a la tienda y una finquita con vacas y terneros de engorde, suficiente al menos “para vivir bien”. En 1952, con varios hijos a cuestas, se fue rumbo a Barranquilla, *La Puerta de Oro de Colombia*.

Compró una cacharrería ya existente, situada en la calle 30 (la del Mercado Público tradicional), cuyo nombre también adquirió sin imaginar siquiera que su familia llegaría a identificarse con él durante largas décadas: Almacén Olímpicos, que vendía desde botones e hilos hasta agujas para coser y correderas, productos conocidos como “cacharros”.

Fuad Char, que era el hijo mayor, se fue a estudiar a Cartagena, en el Colegio La Esperanza, donde fue internado según era costumbre en su época. Y cuando terminó bachillerato, con apenas 16 años de edad, llegó donde su padre para expresarle el deseo de estudiar la carrera de Medicina en Bogotá, en la Universidad Javeriana.

“¡No!”, fue la enérgica respuesta que recibió con la debida autoridad paterna, según la cual debía unirse al negocio familiar para ser también un comerciante, igual que sus antepasados. Muy a su pesar, tuvo que aceptar la decisión. Y así estuvo durante seis meses interminables, dedicado a la venta de cacharros, en medio del total aburrimiento y la rabia contenida.

Por fortuna, algún día vio un aviso en el periódico local, en el que la Escuela Naval de Cadetes, con sede en Cartagena, invitaba a jóvenes bachilleres para alistarse en la Marina. La inscripción solo valía \$400 y él se los consiguió con un tío, no con su padre que volvió a darle una rotunda negativa. Y de 35 aspirantes que se presentaron en la ciudad, jél fue uno de los dos escogidos!

Fuad Char estuvo un año en la Escuela, donde se graduó con honores, con las mejores notas que lo hicieron merecedor de ser otra vez elegido entre muchos para realizar su carrera naval, durante cuatro años, en una prestigiosa academia norteamericana, en Virginia.

No pudo, sin embargo, cumplir su nuevo sueño, todo porque en su viaje de despedida en Barranquilla, cuando faltaban pocas horas para irse a Estados Unidos, su papá fue atropellado por un carro, se fracturó una pierna y no pudo caminar durante varios meses, situación que generó la temida decisión materna.

“Tienes que abrir mañana temprano el almacén”, le dijo su madre mientras le entregaba las llaves del local. “Necesitamos eso para vivir, para comer. Si no, ¿qué va a ser de nosotros?”, le inquirió para silenciar las atropelladas razones que él le lanzaba, sin ser oído.

DROGUERÍAS OLÍMPICA

A las 8:30 a.m., cuando Fuad Char abrió el negocio, se le apareció un señor muy elegante, quien se identificó como gerente del Banco Popular, “de la sucursal del frente”, y le advirtió, con toda seriedad, que no girara un cheque más porque su padre tenía un sobregiro de \$10 mil, suma bastante elevada en aquel tiempo, a mediados del siglo pasado. Le dijo eso y se fue, sin despedirse.

Pero, esto fue apenas el comienzo. En el curso del día, vio alarmado que nadie entraba al almacén, que los transeúntes pasaban de largo sin mirar, que no se vendía un peso, a diferencia de los otros negocios de la misma cuadra.

“¿Qué pasa aquí?”, preguntó a sus empleados. “Es que su papá vende muy caro”, respondieron al unísono. En principio no les creyó, aunque no tuviera motivos para ponerlo en duda. No tardó en tenerlos, sin embargo. Cuando un parroquiano llegó y, al pedir dos cartones de Alka Seltzer, no quiso llevarlos porque al lado costaban treinta centavos menos, ¡Fuad bajó el precio de inmediato!

Estaba obligado a hacerlo. Al fin y al cabo las facturas por pagar, que colgaban de un gancho enorme, superaban con creces las pagadas; el valor del inventario ascendía a \$80 mil, mientras las deudas eran más de \$100 mil, y al final del mes no pudo pagar sino en forma parcial, con las ventas del día, a sus trabajadores, si bien con el compromiso de darles después el resto.

Se vio, pues, forzado a bajar el precio del Alka Seltzer, cuyo valor de compra por cartón era de \$4, según constaba en la factura correspondiente. Prefirió, entonces, ganar apenas veinte centavos, no los cincuenta que exigía su padre, asegurando la venta del producto, la satisfacción del cliente y las ganancias respectivas, aunque fueran modestas.

Lo mismo hizo con la totalidad de los artículos, aplicando la citada fórmula del Alka Seltzer. De hecho, los resultados positivos fueron inmediatos, crecientes, con más y más clientes que llegaban al negocio y salían con las manos llenas, no porque se hubiera hecho alguna campaña publicitaria o de *marketing* sino porque la noticia de los precios bajos pasaba de boca en boca.

Y cuando decidió transformar el negocio en droguería –¡primera de las Droguerías Olímpica!–, cansado de vender botones y encajes para pasarse a medicamentos –¡que entonces producían allí con fórmula médica!– y otros productos populares (Leche de magnesia, Emulsión de Scott...), las ventas se dispararon: ¡en seis meses, de \$10 mil a \$200 mil mensuales!

Como es obvio, Fuad Char no se cambiaba por nadie.

LA EXPANSIÓN DEL NEGOCIO

Su padre, por el contrario, puso el grito en el cielo cuando a comienzos del año siguiente volvió al negocio y lo encontró distinto por completo, ¡con precios por el suelo! “¡Eres un estúpido!”, le dijo mientras proclamaba que nadie podía vender así, con ganancias mínimas, irrisorias. Y como empezaron las discusiones, sin llegar a ningún acuerdo, Fuad prefirió tomar las de Villadiego.

Rompió las relaciones comerciales con su padre, claro está. Pero, no con el negocio, ni con las ventas, ni con la actividad comercial que ahora sí hacía con pasión. No. Consiguió un local a la vuelta de la esquina, habló con el dueño para que se lo alquilara y logró, sabrá Dios cómo, que su padre le firmara el contrato de arriendo por la sencilla razón de que él era todavía menor de edad.

Gracias a sus contactos con los proveedores y el cumplido pago de sus

obligaciones, el negocio se surtió con mercancía de todos lados; los clientes que había conseguido por su estrategia de ventas lo siguieron de inmediato mientras regaban la buena noticia en la ciudad –“En Olímpica venden muy barato”, decían–, y en un abrir y cerrar de ojos la tienda se creció, igual que antes.

A los tres meses de haber emprendido esta nueva etapa, su padre lo llamó para decirle que se encargara de ambos almacenes, obviamente incluido el suyo que volvió a vender \$10 mil mensuales, y ante la sorpresiva expansión del negocio llevó a su hermano menor, de 16 años, para ayudarlo en la próspera empresa familiar, a la que no tardaron en vincularse otros dos hermanos.

“Ese fue el comienzo de la cadena Olímpica”, recuerda Fuad Char al tiempo que destaca cómo fueron surgiendo la tercera y la cuarta hasta la séptima droguería de Barranquilla en menos de cuatro años, a las que se sumaron la de Cartagena en 1960 y la primera Supertienda en 1968, convirtiéndose así en el pionero de estos hipermercados en la Costa Caribe.

La Supertienda fue un éxito. Por el sitio en gran medida, pues tuvo el acierto de ponerla al frente del Mercado Público, donde mucha gente “hacía el mercado”, ¡con precios en un 20 % por debajo a los de sus vecinos competidores! Y luego, en poco tiempo, abrió tres más en la ciudad, que se extendieron a Cartagena y Montería, Santa Marta y Sincelajo, Valledupar y Bogotá, Pereira y Cali...

Los grandes almacenes de SAO –Super Almacenes Olímpica–, nacidos en 1987 y que ahora son 27 en todo el país, fueron la puntada final del proceso de expansión, enfrentados a los modernos hipermercados donde poderosos inversionistas locales y extranjeros se juegan la vida.

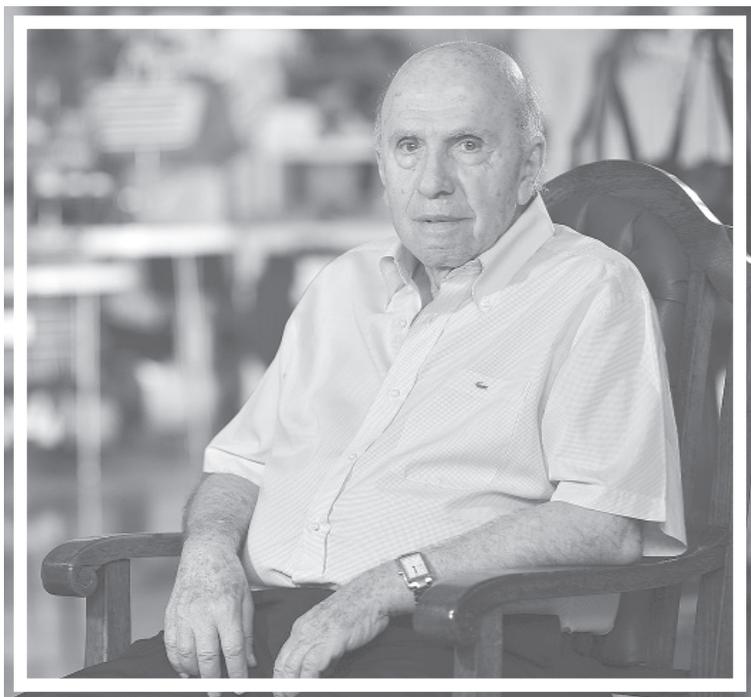
“TRABAJAR CON PASIÓN”

Al término de la entrevista, Fuad Char hace algunas reflexiones finales, no solo para recapitular sino para compartir sus lecciones de liderazgo empresarial para que otros encuentren su camino al éxito.

Así, de su paso por la Escuela Naval insiste en la disciplina y la responsabilidad, el orden y el cumplimiento, que son indispensables en los negocios; de su larga experiencia en las ventas, que lo fundamental es vender barato, partiendo del pago puntual a los proveedores para obtener buenos precios; y de su actividad comercial, que exige innovar y asumir riesgos para salir adelante.

Siempre hay dificultades, admite. Y en una empresa familiar, con mayor razón. Especialmente cuando llegan los hijos y nietos, todos con derechos sobre la propiedad, situación que obligó a restringir su participación directa en las operaciones, previo acuerdo entre los hermanos. Los conflictos se han logrado superar, aunque tampoco nunca dejan de presentarse.

Por último, está el intenso trabajo como clave del éxito, “un trabajo hecho con pasión, como tienen que hacerse las cosas para hacerlas bien”. Y diciendo esto se despide, con afán, para atender más y más obligaciones, más y más clientes, más y más negocios que no paran de crecer...



Antonio Atique
(Centro Comercial Buenavista)

“Hay que trabajar hasta el cansancio porque los triunfos solo llegan tras enormes esfuerzos, no con la facilidad que muchos quisieran. En realidad, el éxito se debe especialmente a la lucha diaria, al trabajo constante. Esa es la clave.

Pero, claro: también son importantes los amigos que nos tienden la mano en los problemas y nos alegran la vida. La amistad es algo fundamental en los negocios”

Antonio Atique

El pionero de los centros comerciales en Barranquilla

Desde su oficina, en la sede principal de una cadena de almacenes que se extiende por Barranquilla y otras capitales del Caribe, Antonio Atique, ahora con más de ochenta años encima, echa un vistazo a su larga vida empresarial que se remonta especialmente a su padre, quien montó una tienda de telas en el centro de la ciudad, junto a la antigua plaza de mercado.

En efecto, el papá vino de Caracas, donde nació en un hogar de origen palestino (nada menos que Belén, el pueblo de Jesús), pero fue aquí, en *La Arenosa*, donde se casó y pasó el resto de su vida, dedicado a los negocios como buen “turco”. Su esposa era igualmente de familia palestina, oriunda de Belén, aunque nacida y criada en Barranquilla. Eran primos, además.

Los padres de Antonio tuvieron cinco hijos, tres hombres y dos mujeres. Él fue el mayor. Quizás por eso a los trece años de edad, cuando era un niño, se puso a trabajar con su progenitor, a quien le ayudaba a vender y “hacer mandados” mientras aprendía todo lo que hacía, en especial sobre telas, si bien no le gustaba su calidad. Prefería, en cambio, las tiendas elegantes, con mejor ropa.

De ahí que a los 27 años, poco después de un revés de fortuna que tuvo el padre, montó su primer negocio por el Paseo Bolívar, hace más de medio siglo: Almacén El Embajador, un sitio emblemático de Barranquilla, que aún existe y es de su propiedad, donde hasta casi una

década atrás solía permanecer y atender a sus numerosos clientes, quienes han entrado allí como a su propia casa.

Su exitosa vida empresarial apenas comenzaba.

¡NACIÓ EL EMBAJADOR!

Como su padre tuvo un revés de fortuna, fue su madre quien esta vez le tendió la mano: ¡Le regaló tres mil pesos para montar el negocio, surtirlo, cubrir el arriendo y tener siquiera con qué pagarle a un empleado! Así, con su hermano Alberto como socio abrió El Embajador en 1958, en pleno Paseo Bolívar, el mejor sitio comercial de Barranquilla en aquel entonces.

Sin embargo, no montó una tienda de telas común y corriente. No. Sí compró telas, pero las de países exportadores, importadas desde Asia y Europa hasta Estados Unidos, y las vendía confeccionadas, como pantalones y camisas o vestidos completos, es decir, con el valor agregado de la confección local, aprovechando la destreza y creatividad de nuestros sastres y costureras.

La elegancia fue su sello de identidad. Tanto que alguna vez un cliente dejó de ir, en medio de protestas, porque en cierta remodelación reemplazaron los muebles antiguos, de estilo clásico, por otros modernos, para adaptarse a las nuevas tendencias del mercado. Esos muebles viejos, por fortuna, se conservan; son un mudo y simbólico testimonio de la historia.

El Embajador era tan elegante, de tan buena calidad en sus productos, que era visitado por máximas autoridades de gobierno, locales y extranjeras, quienes no pasaban por la ciudad sin conocerlo y salir con sus paquetes de compra, a los cuales no tardaron en sumarse artículos de prestigiosas marcas nacionales y foráneas, cedidas en exclusividad.

Por ahí pasaron –cuenta Antonio Atique– personalidades como Raúl Leoni y Carlos Andrés Pérez, presidentes de Venezuela, en tácito reconocimiento a su padre, ese palestino aventurero que un siglo antes había llegado de Belén a Caracas, de donde luego dio el salto hasta Barranquilla. “Yo les dije, con el debido respeto, que era hijo de un venezolano”, recuerda con nostalgia a sus 84 años.

La elegancia, pues, fue la clave del éxito. Hubo otras, no pocas. El trabajo constante, en primer término; la buena ubicación, como es obvio; un precio menor al de sus competidores y la habilidad de los vendedores, así como la administración a su cargo, sin gastarse un peso de más para poder ahorrar e invertir.

El propio Antonio admite que ha sido más bien ahorrativo, nunca derrochador, siempre cuidando cada centavo, como debe hacerse en los negocios según insistía su padre. Y mientras dice esto lanza su mirada sobre los nuevos almacenes y centros comerciales que vinieron con el paso del tiempo, hasta el sol de hoy.

“ESTÁS LOCO, ANTONIO”

“A El Embajador le debo todo lo que tengo”, afirma con gratitud. “Lo adoro”, agrega. Y asegura, sin pensarlo dos veces, que no lo vende por nada del mundo, pues sería como vender la vida o el alma. Si hasta hace poco –revela– le ofrecieron una “millonada” para comprárselo, pero no cayó en tentación, igual que en tantas otras ocasiones. Lo acompañará hasta su muerte, sin lugar a dudas.

Pero, los años siguieron pasando. Ante el arrollador éxito de El Embajador, un lustro después, en 1963, montó su segundo almacén: Kent, al que sucedió el tercero: Riviera, de nuevo en alusión a prestigiosos nombres extranjeros, acaso porque sus marcas –como suele decirse hoy a la luz del *marketing* moderno– son factor decisivo para las ventas, las cuales iban creciendo como espuma.

De hecho, a este resultado positivo contribuían la citada ubicación estratégica en el centro de la ciudad —¡los tres almacenes se situaron allí!—, la alta demanda que siempre hay en esa zona urbana (con mayor razón en aquella época, cuando la actividad comercial giraba a su alrededor) y, si bien la congestión y la inseguridad lo afectaban, él se defendía con su óptima calidad y mejores precios.

Hasta que decidió irse hacia el norte, hacia el barrio El Prado, pero no de cualquier manera. Antes bien, se lanzó, sin tener la mínima idea al respecto, a hacer las veces de constructor, nada menos que de edificios para locales comerciales, los cuales ni siquiera quiso vender sino arrendar, asegurándose así la renta, liquidez permanente y buen flujo de caja para realizar más inversiones.

Esto sucedió en los años 70 y 80 del siglo pasado, en menos de dos décadas, período en el cual levantó cuatro de esos edificios, de solo uno o dos pisos, sobre la calle 72, otro punto estratégico que para muchos no lo era, ni lo sería. “Estás loco, Antonio”, le dijo un amigo. Con razón, él fue pionero de los modernos centros comerciales en la ciudad, contra viento y marea.

Le advertían que iba rumbo a la bancarrota, que repetiría la triste historia de su padre cuando perdió su negocio, que no tenía experiencia como constructor ni mucho menos como agencia de arrendamientos, que El Prado era una zona residencial inadecuada para el comercio, y que sus locales parecían garajes, sobre los cuales incluso lo llamaban por teléfono para alquilarlos.

No dio su brazo a torcer. Y por enésima vez le fue muy bien, con varios edificios que se multiplicaban con sus rentas, las mismas que no solo eran suficientes para ahorrar, invertir y crecer, sino también para salir adelante de la profunda crisis que en los años 80 se desató en el país

sobre el sector de la construcción, a pesar de las dificultades que nunca dejaron de presentarse.

EL SALTO A BUENAVISTA

“De tal palo, tal astilla”. Y si Antonio Atique empezó a trabajar en el negocio de su padre cuando era niño, con apenas trece años de edad, los cuatro hijos varones siguieron su ejemplo, pues siendo adolescentes ya atendían a los clientes en El Embajador o le llevaban el almuerzo desde su residencia en el barrio El Prado. Él estaba feliz, como era de esperarse.

Con la autoridad paterna recibida de sus antepasados, les enseñó el valor del trabajo, a ganarse el pan con el sudor de la frente, ser ahorradores y no gastones, no tener miedo al asumir riesgos en los negocios y finalmente montar sus propios almacenes, no que les regalara los suyos para hacer fortuna con su dinero. Dicha estrategia le funcionó, por lo visto. Todos a una con la férrea unidad familiar que habían vivido en casa.

De ahí que sus muchachos no tardaran en tener almacenes, por lo general en sociedad con él, esta vez ubicados en el norte de la ciudad, manteniendo la elegancia y exclusividad características, a través de diferentes marcas que los identificaban (una de ellas, Stik, en tácita referencia a su apellido) y que en los últimos años se han extendido a los principales centros urbanos de la Costa.

Hasta cuando una década atrás, poniendo a prueba la herencia de ese espíritu emprendedor, osado e innovador de Antonio Atique, se fijaron en un terreno situado más hacia el norte, por la salida a Puerto Colombia, cubierto por espesos árboles y algo aislado, solo, sin casi nada construido en su entorno, dizque para levantar el más moderno centro comercial de Barranquilla.

“Tus hijos te van a dejar en la ruina”, le advirtió un amigo. Pero, no atendió al llamado. Antes bien, con la fe ciega en que el ambicioso proyecto alcanzaría el éxito esperado, los animó a construir, en alianza con otros socios, aunque muchos le dijeran que estaban condenados al fracaso. Él hizo un modesto aporte a la nueva sociedad, por cierto.

Y ahí está el resultado: el centro comercial Buenavista, situado en lo alto de una colina tras el leve ascenso al Alto Prado y antes de descolgarse por la vía al mar, el fascinante mar Caribe que recibió a tantos inmigrantes de lejanos países como Palestina, de donde vinieron sus abuelos que se radicaron, hacia los albores del siglo XX, en Caracas y Barranquilla. ¡Buena vista!

CULTO A LA AMISTAD

¿Ahí termina acaso la vida empresarial de Antonio Atique, quien se acerca, paso a paso, a sus noventa años, sin descuidar en ningún momento sus negocios, ni dejar de ir cada día a su oficina privada en el mismo edificio de uno de sus grandes almacenes, ni parar de hablar sobre su pasado, en el que sus éxitos nunca logran librarse de las dificultades o sinsabores?

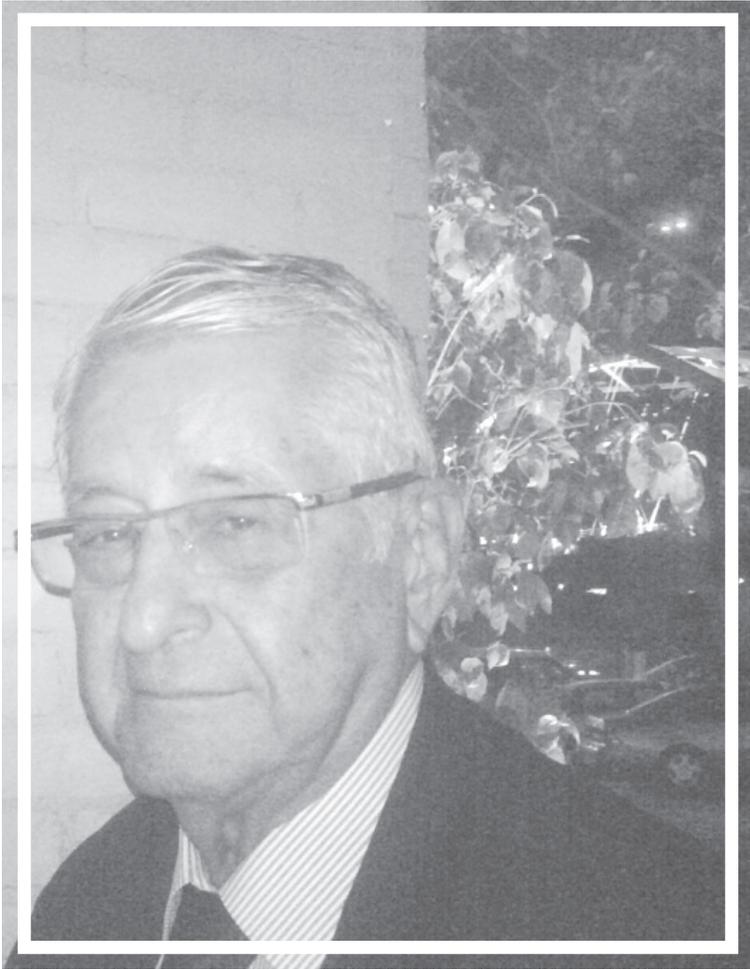
¡No! Aún hoy, con el centro comercial Buenavista como la máxima realización de sus sueños, piensa en futuros proyectos de inversión, cual si apenas estuviera comenzando, repitiendo las lecciones de su padre y, sobre todo, trabajando hasta el cansancio porque los triunfos –dice al oído de sus nietos– solo llegan tras enormes esfuerzos, no con la facilidad que muchos quisieran.

En realidad, atribuye el éxito alcanzado especialmente a la lucha diaria, al trabajo constante. “Esa es la clave”, insiste mientras recuerda a los amigos que le tendieron la mano en los problemas, como aquel banquero que le aprobó el crédito negado por alguno de sus colegas,

quien adujo que él no era constructor y por tanto no podía prestarle para un proyecto descabellado, con elevados riesgos.

Ese amigo lo sacó de apuros; otros, a su turno, le alegraban la vida cuando departían, conversaban sobre todo lo divino y lo humano, contaban chistes y reían a carcajadas, como si nada en el mundo les importara. “La amistad es algo fundamental en los negocios”, aclara. “Y hay que ser buen amigo”, sentencia.

Al decir esto, Antonio Atique mira con nostalgia, como queriendo revivir a los amigos ya desaparecidos, algunos de los cuales no imaginaron siquiera que él llegaría tan lejos, que su osadía de construir sin experiencia le diera resultados, que saltara de su tienda en el Paseo Bolívar y se tomara el Alto Prado y aún más allá, hacia la salida a Puerto Colombia, con edificios y almacenes que llevan su nombre y sus marcas.



Alberto Azout
(Almacenes Vivero)

“La religión es fundamental en la vida e incluso en los negocios. Y los valores morales, como la humildad. Ni Dios quiere a los soberbios. Ser humilde es clave del éxito empresarial. Y la transparencia, que es decir la verdad y ser honrado, así como la sensibilidad social, la ayuda desinteresada a las personas más necesitadas, sin la cual no hay nada. Es que uno solo se lleva del mundo lo que da. Lo demás se queda aquí.

Todos los empresarios deben ponerse al servicio de iniciativas que eleven el nivel de vida de los sectores más pobres y excluidos en nuestra sociedad”

Alberto Azout

La dinastía empresarial de una familia judía

Su padre nació en Jerusalén. Era judío, claro está. Pobre, sin embargo. Y es que la miseria campeaba a sus anchas en aquella época, tras la Primera Guerra Mundial que recién había concluido en 1918, por lo que debió trabajar desde muy joven para ayudarle a su familia.

En realidad, fabricaba zapatos manuales en alguna empresa de su ciudad natal que entonces pertenecía a Palestina, no al estado de Israel nacido varias décadas después, donde judíos y árabes convivían sin mayores conflictos, como hermanos, a diferencia de lo sucedido en los últimos tiempos. Era zapatero, nada menos. Y claro, el dinero que ganaba era poco, insignificante.

Por eso decidió venirse para Colombia, a la desconocida y lejana Barranquilla, cuando un amigo le comentó que por acá había trabajo, que otros judíos estaban teniendo mucho éxito en sus negocios y que en definitiva esta sería la solución a los problemas económicos en el hogar, donde a duras penas sobrevivían con una modesta casa de cambios.

Fue así como se apareció un buen día de 1923 en Puerto Colombia, traído por un barco que atravesó el Mediterráneo, se lanzó al océano Atlántico y llegó al Caribe, a *La Puerta de Oro* que estaba abierta de par en par. ¡Los Azout, que luego se convirtieron en una verdadera dinastía empresarial, habían llegado!

UN VIAJE SIN REGRESO

En efecto, el padre de don Alberto Azout llegó a Barranquilla, logró vincularse a una empresa como simple empleado y, si bien consiguió trabajo, los ingresos eran tan escasos que no le permitían siquiera enviar dinero a su casa en Jerusalén, donde seguramente pasaban todavía graves dificultades. En tales circunstancias no podía tener vida, con la preocupación a cuestas.

Por ello decidió irse los fines de semana a Puerto Colombia, donde llegaban barcos de todo el mundo con numerosos turistas que paseaban por el amplio muelle, por las calles y almacenes, para ofrecerles sus mercancías como telas y encajes, chalinas y ropa femenina, importadas de países extranjeros (Francia, en primer lugar). La necesidad, pues, lo volvió comerciante.

En las ventas le fue bien, tanto que cinco años después, en 1928, ya tenía ahorros suficientes para montar su propio negocio, aunque debió pedir un préstamo a sus jefes con base en una razón de primer orden: quería casarse con una bella jovencita judía, a quien conoció en Barranquilla, no en su amado país oriental. De hecho, sin pensarlo dos veces le aprobaron el crédito.

Prefirió, no obstante, trasladarse con su mujer a Cartagena —“Es un buen sitio para vivir”, decía—, montar allí un almacén de telas importadas: La Flor de Europa, y quedarse definitivamente en Colombia, en la costa Caribe, tras descartar por completo su idea de regresar a Israel y comprar una pequeña finca para estar con sus viejos, a quienes por fin pudo ayudarles como Dios manda.

De nuevo, los resultados fueron positivos. Las ventas crecían, el negocio también y hasta debió abrir otros almacenes por la alta demanda en *La Ciudad Heroica*, donde sus dos únicos hijos tuvieron una infan-

cia maravillosa, según lo recuerdan. ¡El sueño que había empezado en Puerto Colombia se estaba haciendo realidad!

A lo mejor por eso, por la nostalgia que se negaba a desaparecer, en 1938 decidió volver a Barranquilla, ahora con un negocio al por mayor de productos importados, no de ventas al detal, del que terminó siendo el único propietario porque sus socios iniciales prefirieron retirarse poco después de ponerlo en marcha.

El éxito lo perseguía, al parecer. Incursionó con igual fortuna en la industria, con una fábrica de pañuelos, y fue así como recibió con inmensa alegría a su hijo Alberto cuando retornó en 1948 con el título de bachiller obtenido en una prestigiosa academia militar de Estados Unidos. Lejos estaba de imaginar que el inevitable relevo generacional estaba en camino.

¡La segunda generación de los Azout se estaba abriendo paso!

ALMACENES VIVERO

Así llegamos a don Alberto Azout, quien entonces era apenas un muchacho que a sus 17 años terminó metido de cuerpo entero en el negocio de su padre cuando este tuvo problemas de salud, por lo que debió reemplazarlo para acompañar a su madre, quien también atendía el negocio. “Esto me gustó desde el principio”, confiesa al poner su espejo retrovisor sobre el pasado.

Más aún, al poco tiempo estaba trabajando de igual a igual con su papá, en especial cuando su hermano mayor, que era antes “la mano derecha” en materia comercial, se casó y debió trasladarse a Bogotá para ponerse al frente de una prestigiosa firma, propiedad de la familia de su esposa. Alberto, pues, entró a reemplazarlo, guiado siempre por la sabia autoridad paterna.

Los años transcurrían y entretanto la empresa abría nuevos almacenes, dentro y fuera de la ciudad. Hacia 1960, su padre decidió fundar una fábrica de camisas, de la que él fue nombrado gerente aunque le tocó su montaje, comprar las máquinas y conseguir el personal, consciente de que la industria de confecciones en nuestro país marchaba viento en popa.

Fue allí precisamente donde nació Vivero, uno de los negocios emblemáticos de la región Caribe en las últimas décadas. La historia es simple, en verdad: como varias camisas presentaban fallas de producción (en la costura, por ejemplo), destinó un pequeño local –“era un cuarto”, aclara– situado al lado de la fábrica, para venderlas a menor precio, como “imperfectas” o “de segunda”.

La acogida fue general. Tuvo tanto éxito que desde todo Barranquilla venían a comprarle. “Vamos al vivero”, repetían aquí y allá los clientes porque la ya célebre tienda quedaba al lado de un popular vivero, donde obviamente cultivaban y vendían plantas para embellecer las casas u oficinas. Fue entonces cuando él adoptó ese nombre, “nacido por casualidad”, para bautizarlo.

Almacenes Vivero se abrió, con bombos y platillos, en una amplia sede de la calle 77, para vender no solo camisas sino también pantalones y ropa en general, ni solo “imperfectas” o “de segunda” sino las prendas de mejor calidad, aunque todas, sin excepción, al más bajo precio que garantizaba su plena acogida. “Más barato nadie puede”, decía su lema publicitario que se regó como pólvora.

En tales circunstancias, las ventas se dispararon, con mayor razón porque don Alberto Azout, su flamante propietario, ofrecía más y más descuentos, siguiendo la última moda traída de prestigiosas tiendas norteamericanas, y convirtió el almacén en un sitio alegre, de diversión, con sus noches de luna loca y su enorme pesebre navideño, los disfraces en Carnaval, rifas, premios...

EL TURNO DE SAMMY

La expansión de Vivero arrancó en los años 70 por iniciativa de don Alberto y el apoyo de su hijo Jack, quien contó a su haber con la apertura de las sucursales en Santa Marta y Cartagena, dejando el resto a mitad de camino porque debió retirarse para atender asuntos personales. De hecho, estamos acá en los comienzos de la tercera generación de la dinastía Azout en la región Caribe.

Fue cuando llegó, hacia 1984, su otro hijo, Samuel –conocido como Sammy–, que en plena juventud, sin cumplir siquiera treinta años, portaba el título de economista, otorgado por Cornell University en Estados Unidos, país donde también cursó, en Georgetown University, el master en Administración de Negocios, así como el master en Administración Pública, de la Universidad de Harvard.

Con tan amplia formación académica y, sobre todo, con su espíritu juvenil, su capacidad emprendedora y el empuje de que empezó a hacer gala desde cuando asumió la gerencia, Sammy tomó las riendas del negocio mientras su padre, que pasó a la presidencia, mantuvo una actitud prudente, discreta, para cederle el lugar a las nuevas ideas que consideraba necesarias.

Don Alberto se hizo a un lado, según admite. Permaneció desde entonces como presidente honorario de la compañía, viendo de cerca la extraordinaria labor gerencial que se reflejaba en una expansión sin límites por la Costa, en el adecuado manejo del personal y en programas sociales de gran envergadura, con óptimos resultados financieros que tanto sorprendían.

A lo mejor por esto, vinieron los problemas, las amenazas de muerte y el correspondiente temor al chantaje, el secuestro y el asesinato, que obligó a la familia Azout a salir del país, hacia Panamá, donde los propietarios de Carulla llegaron a buscarlos para que Vivero fuera socio,

y Sammy, el presidente de Carulla Vivero, como al final sucedió. Era entrar a las ligas mayores, sin duda.

Hasta cuando apareció Almacenes Éxito, con su socio francés de Casino, para comprarles –“a muy buen precio”–, el negocio de Carulla Vivero, tras lo cual don Alberto pasó a retiro forzoso, en esta cómoda y tranquila oficina del tradicional barrio El Prado, al tiempo que su hijo Samuel asumió como Alto Consejero Presidencial para la Prosperidad Social, cargo que ocupó durante dos años.

En la actualidad, don Alberto y Sammy trabajan juntos, en oficinas contiguas, sobre proyectos de Responsabilidad Social Empresarial, de los cuales hablan con entusiasmo, con pasión, convencidos de que todos los empresarios en nuestro país y el resto del mundo deben ponerse al servicio de iniciativas que eleven el nivel de vida de los sectores más pobres y excluidos en nuestra sociedad.

“Hay que ayudar a las personas que lo necesitan”, dicen.

LOS PILARES DEL ÉXITO

Para Alberto Azout, la religión es fundamental en la vida e incluso en los negocios. Recuerda, a propósito, una anécdota de su padre, quien entrevistó alguna vez a cierto joven aspirante a un cargo en su empresa. “Yo soy católico –dijo el muchacho, sabedor de la religión judía que él profesaba–, pero no creo en esa vaina”. “No me sirve, amigo”, le respondió de inmediato, con la aclaración debida: “Yo sí quiero gente que crea en esas vainas”.

En verdad, sus creencias religiosas –declara– lo llevan a respetar las distintas creencias, en especial al cristianismo, cuyas enseñanzas recibidas, durante su infancia y adolescencia, en el Colegio Eucarístico de Cartagena y el Colegio Biffi de Barranquilla, estima en grado sumo por

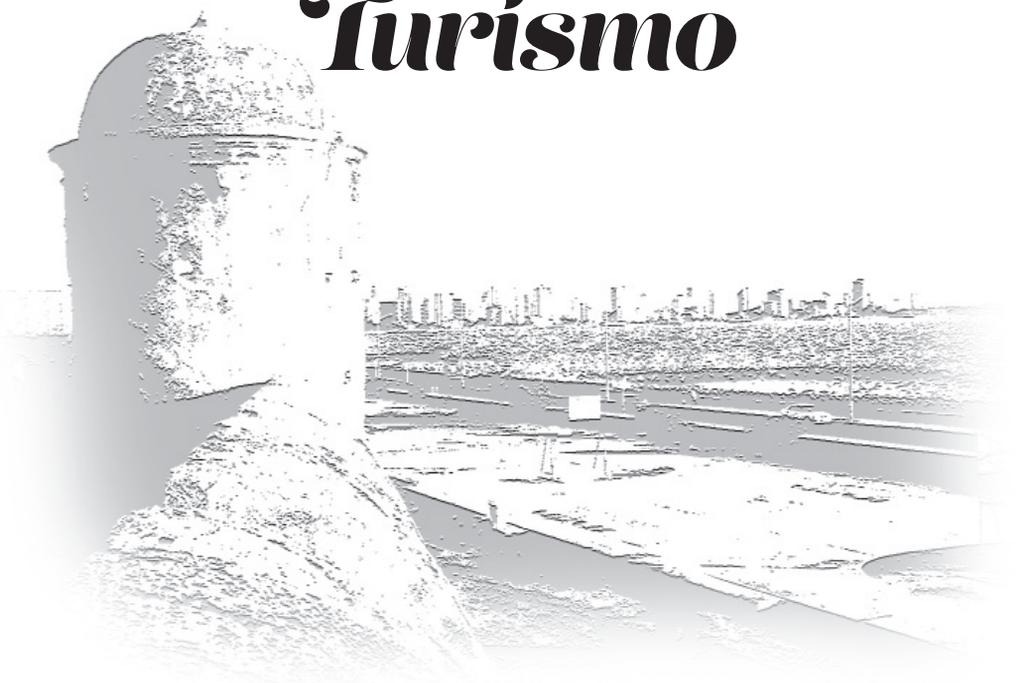
los valores morales impartidos, los cuales consolidaron aquellos que recibió de su milenaria tradición familiar.

¿Cuáles valores? La humildad, en primer término. “Ni Dios quiere a los soberbios”, repetía su padre mientras hacía gala de una sencillez a toda prueba, la misma que heredaron sus hijos y de la que ellos se sienten paradójicamente orgullosos. “Ser humilde es clave del éxito en los negocios”, asegura con la mirada puesta en su experiencia personal, donde hay pruebas de sobra.

Habla, además, de la transparencia, que es decir la verdad y ser honrado, así como de la sensibilidad social, de la ayuda desinteresada a los pobres y excluidos, “sin la cual –asegura, haciendo eco a las continuas prédicas de Sammy– no hay nada”.

“Es que uno sólo se lleva del mundo lo que da. Lo demás se queda aquí”, también les repetía, con insistencia, su amado padre, el pobre emigrante que hace casi un siglo llegó a Puerto Colombia en busca de fortuna...

Turismo





Alberto Araújo
(Hotel Las Américas)

A sus noventa años de edad, Alberto Araújo no para de producir ideas, convertirlas en proyectos y hacerlas realidad, cuyo éxito está casi siempre garantizado. No le teme al fracaso. Y se declara satisfecho por el deber cumplido, con la enorme alegría de hacer lo que le gusta y sabe hacer, la clave en su concepto no solo de tan positivos resultados económicos sino también de su paz interior.

“Soy un hombre feliz”, asegura.

Un hombre con ideas de empresas exitosas

Siendo muy joven, recién graduado como abogado-economista de la Universidad Javeriana, Alberto Araújo Merlano se puso al frente de La Voz de Colombia, cuyo anterior gerente había sido víctima mortal de un paro cardíaco en su oficina. La empresa estaba en ruinas, con su sede y sus equipos destruidos durante *El Bogotazo*, cuando el caudillo Jorge Eliécer Gaitán fue asesinado en ese histórico 9 de abril de 1948, hace ya cerca de setenta años.

Para colmo de males, la publicidad era muy escasa, hecho que en los medios de comunicación es sinónimo de bancarrota, más aún en las críticas situaciones descritas. Pero, no se dio por vencido. Al contrario, puso en marcha su primera estrategia, fruto de una simple idea que le permitió descubrir su talento empresarial, signado por la creatividad y la innovación.

En efecto, cuando las agencias de publicidad empezaron a decirle que el presupuesto estaba agotado, decidió visitar a los propios empresarios, sin intermediación, para proponerles una idea acaso descabellada: anunciar en su emisora aquellos productos que no vendían, sin ningún costo y durante seis largos meses, al término de los cuales le darían un porcentaje de las utilidades sobre sus mayores ventas... ¡o no le pagaban un peso si esto no funcionaba!

La idea le funcionó. Igual que otra, la cual se le ocurrió al efectuar su visita a los poderosos industriales de Medellín, mientras se tomaba un

tinto en el Hotel Nutibara, donde por el aviso de un periódico decidió participar en una licitación pública para la publicidad de los próximos Juegos Deportivos Nacionales, sin importarle que allí hubiera “gato encerrado”.

Llamó a Bogotá, dio la orden de hacer los papeles y el pago exigido para competir sobre todo con la firma que siempre se ganaba el contrato, y ordenó, para sorpresa de sus empleados, que al regreso le entregaran un reloj de pulso con la hora exacta –¡con minutos y segundos!– de la Alcaldía de Bogotá, donde se hacía la adjudicación respectiva.

Durante la tradicional puja, guardó silencio, dejando que sus competidores hicieran sus ofertas. Y cuando faltaban pocos segundos para la hora de cierre, lanzó la suya, definitiva, que no hubo tiempo de superar porque el reloj oficial marcó las doce del mediodía. Había ganado de nuevo, saliéndose con la suya.

LA FIRMA INMOBILIARIA

En apenas tres años, Alberto Araújo sacó de la bancarrota a La Voz de Colombia y la transformó en una empresa sólida, con el segundo puesto de sintonía en Bogotá, publicidad a granel y puertas abiertas en los bancos, por obra y gracia de sus ideas innovadoras y su capacidad ejecutiva, haciendo realidad sus sueños en el fascinante mundo de los negocios.

Pero, eso fue solo el comienzo. Porque luego, cuando él volvió a su natal Cartagena hacia comienzos de los años 50, decidió crear la primera firma inmobiliaria en la ciudad: Araújo & Segovia, aunque su futuro socio, Ricardo Segovia, se opuso a la idea mientras aseguraba, como otros muchos amigos, que estaba condenado al fracaso “porque los costeños –le decían– son malas pagas, en especial cuando se trata de pagar el arriendo”.

No atendió a las críticas. Antes bien, en “El Diario de la Costa” publicó un aviso ofreciendo los servicios de la nueva compañía y las debidas garantías del pago de arrendamientos, con el respaldo de su gerente, Ricardo Segovia, ¡quien ni siquiera había sido consultado!

De inmediato, llegaron más y más clientes, desesperados porque sus arrendatarios les debían hasta dos o tres años de alquiler; muchos, por enésima vez, le auguraban que iba rumbo a la quiebra, y su socio finalmente dio el brazo a torcer, de tanto insistirle. Asumía, pues, los riesgos del caso, con la persistencia debida.

Visitaban a los deudores morosos, con los contratos de arrendamiento en la mano, en medio de burlas; mandaban más y más cartas para que los firmaran, y entretanto adelantaron los trámites legales para entablar los correspondientes juicios de lanzamiento que hicieron efectivos cuando desocuparon varias casas y locales cuyos muebles terminaron en la calle.

La noticia se regó como pólvora. Todos los deudores corrieron a pagar; numerosos propietarios les entregaron sus inmuebles para administrarlos, y Araújo & Segovia, que en 2013 fue declarada la mejor inmobiliaria del país, no paró de crecer, hasta el sol de hoy.

Si hasta la firma se convirtió en pionera, con él a la cabeza, del desarrollo urbanístico por los lados de Bocagrande, con otra historia que parece de fantasía, como tantas otras.

¡A RECONSTRUIR LA CIUDAD!

Tras una breve experiencia como banquero, desde la gerencia del Banco Popular en Cartagena, donde promovió la creación y consolidación de numerosos negocios pequeños además de seguir impulsando el desarrollo urbano en el centro financiero de La Matuna, puso otra vez a

prueba su espíritu cívico, naturalmente con la iniciativa empresarial a disposición.

En ese entonces, a fines de los años 60, quería abandonar la urbe como muchas otras familias, por el estado de abandono, postración, suciedad y continuos cortes de energía y agua, estando todas las calles rotas por obras de alcantarillado. “Esto parece una ciudad después de un bombardeo”, declaró, con dolor y rabia, el presidente de turno, Carlos Lleras Restrepo.

Pero, ¡vaya sorpresa! En tales circunstancias, le ofrecieron la gerencia de Empresas Públicas, solo que Lleras se opuso a que lo designaran por considerarlo uno de sus más fuertes críticos en el Congreso, como representante a la Cámara, a su proyecto de reforma agraria. Y cuando él se enteró de la intervención presidencial, ¡aceptó el cargo que días antes había rechazado!

Se enfrentó, pues, a una crisis sin precedentes, a la guerra política del gobernador en alianza con un sindicato comunista, a continuos sabotajes en las operaciones para hacerlo fracasar en su gestión, y sobre todo a una difícil situación financiera, sin haber siquiera para pagar el sueldo a los empleados. Por fortuna, sus ideas salvadoras volvieron a hacer acto de presencia.

La solución fue simple, en verdad: igual que en Araújo & Segovia, el problema financiero se originaba en la falta de pago, ante lo cual llegó a un acuerdo con el Banco Popular para que les prestara a sus deudores con un fondo creado allí por las mismas Empresas Públicas, de modo que el dinero sacado de un bolsillo le entrara al otro, pero multiplicado con las acreencias.

Entretanto, sobre la fachada del banco, mientras se anunciaban los pagos respectivos en módicas cuotas mensuales, se exhibía un termóme-

tro gigantesco que mostraba, en rojo, las deudas por pagar, y al lado, en verde, el saldo a favor que fue creciendo tanto como los clientes bancarios. La estrategia tuvo un éxito rotundo, como él lo esperaba.

Logró, asimismo, pavimentar las calles en su totalidad, gracias a otra idea maravillosa: como los propietarios de inmuebles no pagaban impuesto de valorización, les dio la oportunidad de invertir ese dinero en sus calles, al frente de las propiedades, en alianza con Empresas Públicas que puso la mayor parte de la financiación.

Cuando un año después de su visita Lleras Restrepo vio la ciudad reconstruida, buscó al “culpable”, le hizo un justo reconocimiento y lo convirtió, a partir de ese momento, en uno de sus mejores aliados y consejeros, dejando atrás la enemistad que traían de vieja data.

CAPILLA DEL MAR

Fue gerente de Colpuertos, donde denunció sus elevados niveles de corrupción que le trajeron numerosos problemas hasta con el presidente Misael Pastrana Borrero, de quien nunca esperaba que le diera la espalda. Por ello, regresó a su amada Cartagena, volviendo a su inmobiliaria pero con el propósito de emprender otro proyecto que daba vueltas en su cabeza.

Le dio por construir un apartahotel –hotel con apartamentos–, idea que consideraba original aunque después comprobó que no lo era. Respondió así a una necesidad que saltaba a la vista: en la ciudad solo había dos hoteles cinco estrellas, el Caribe y el Americano, por lo cual se mantenían copados y muchos turistas debían alquilar apartamentos en sus vacaciones.

Buscó socios, comenzando por su propia casa en Araújo & Segovia; recurrió por enésima vez al Banco Popular por la financiación, que se le negó ante otra intervención presidencial indebida, y al final no tuvo

una salida distinta a la de emigrar hacia una corporación de ahorro y vivienda, con el sistema Upac, donde exigieron múltiples requisitos que parecían imposibles.

Ante las dificultades obvias de conseguir la plata, los socios fueron tirando la toalla: el primero, porque el proyecto no arrancaba; el segundo, porque por un sueño premonitorio, donde era perseguido de muerte a lo mejor –dijo al despertarse– por las enormes deudas que iban a contraer, y el tercero, porque decidió venderle su parte, cansado de esperar.

Siguió adelante, a pesar de todo. Logró la aprobación del crédito, cuando ya el lote adquirido con el respaldo de las hipotecas de sus propiedades estaba en venta; se hicieron efectivas las promesas de compra que algunos visionarios osaron firmar, y hasta se ganó un cuantioso aporte oficial a su plan de desarrollo turístico, cumplidos también los exigentes requisitos.

Fue su ingreso, con pie derecho, al sector hotelero, nada menos que con la presencia de los reyes de España en la inauguración, quienes participaron, con el presidente César Gaviria, en los fastuosos actos conmemorativos de los 500 años del descubrimiento de América, todo porque a él se le ocurrió invitarlos cuando el monarca, en cierta entrevista internacional, manifestó su intención de asistir a tan magna celebración en sus antiguas colonias.

Cuando Alberto Araújo vio en la bahía de Cartagena acercarse el lujoso barco de la armada española, custodiado por hermosos buques de la Escuela Naval y la Marina colombiana, sintió una alegría desbordante, que no cabía en su cuerpo, al comprobar cómo otro de sus sueños, fruto de la imaginación o la fantasía, se hacía realidad para sorpresa del mundo entero.

“SOY UN HOMBRE FELIZ”

Por lo visto, el sector de la hotelería le quedó gustando. Más el desarrollo urbanístico, ahora con su amplia experiencia en el mercado inmobiliario. Y si antes fue pionero de la moderna infraestructura turística en Bocagrande, el siguiente paso fue hacia el lado opuesto de la ciudad, siempre frente al mar, cerca al aeropuerto y por La Boquilla, un sector de pescadores pobres, bastante deprimido, donde la inseguridad reinaba a sus anchas.

Por enésima vez, pocos creían en su proyecto. Que este era muy ambicioso, moderno en exceso y, sobre todo, con un costo exorbitante que lo obligó a vender varias de sus propiedades para ayudar a financiarlo; que el barrio en cuestión no era sano, ni recomendable, en especial para los turistas extranjeros, y cosas por el estilo.

Tampoco dio su brazo a torcer. Al final, con el futuro presidente Andrés Pastrana a bordo y una fiesta de fantasía en medio de juegos artificiales y carrozas que llegaban con hermosas mujeres como en un cuento de hadas, fue inaugurado el Hotel Las Américas, tras el cual vinieron otros similares, todos de cinco estrellas, en un nuevo polo de desarrollo urbano.

Las gentes de La Boquilla, por su parte, empezaron a beneficiarse, hasta el sol de hoy, con programas de salud, educación, vivienda y empleo, gracias a una fundación que él y varios de sus colegas crearon como expresión de su responsabilidad social empresarial.

Y vino el Centro de Convenciones en Las Américas, y está próximo a abrirse la imponente Torre de este hotel en Panamá, mientras Alberto Araújo, a sus noventa años de edad, no para de producir ideas, convertirlas en proyectos y hacerlas realidad, cuyo éxito está casi siempre garantizado.

No le teme al fracaso. Y se declara satisfecho por el deber cumplido, con la enorme alegría de hacer lo que le gusta y sabe hacer, la clave en su concepto no solo de tan positivos resultados económicos sino también de su paz interior. “Soy un hombre feliz”, asegura como reflexión final en la entrevista.



Paul Tarud
(Hotel Barranquilla Plaza)

*Paul Tarud se da hoy el lujo de competir,
de igual a igual, con las más prestigiosas marcas
internacionales, mientras preside la empresa
familiar que se ha convertido en un grupo
económico cuyo centro está en el Alto Prado,
donde se levanta el imponente Hotel Barranquilla
Plaza que nadie quería comprar, ni los
acreedores querían recibir.*

*Es como haber salido del abismo para volver
a la cima. “Es como un milagro”, dice.*

El palestino que cayó al abismo y volvió a subir

Sus abuelos, tanto paternos como maternos, nacieron en Belén. Eran, pues, coterráneos de Jesús y, a lo mejor por esto, cristianos en un país donde se mezclaban con judíos y musulmanes por ser la cuna de tres de las más grandes religiones del mundo. “Somos palestinos a mucho honor”, sostiene Paul Tarud desde su moderna oficina en el Hotel Barranquilla Plaza.

Pero, sigamos. Además de ese mismo origen, ambas familias: Tarud y Jaar, tuvieron en común el desplazamiento de que fueron víctimas a comienzos del siglo pasado, cuando su pueblo estaba bajo el dominio turco. En realidad, los jóvenes palestinos eran alistados en el ejército para ser carne de cañón en la guerra, por lo cual sus padres no tenían otra salida que huir con sus hijos a cuestas.

Por el lado materno, la familia Jaar llegó a París, donde montaron un almacén de telas y permanecieron durante más de veinte años, hasta cuando llegó la recesión mundial de 1929 que los obligó de nuevo a partir, esta vez hacia un lejano país de Suramérica, donde desembarcaron en Puerto Colombia, cerca de Barranquilla. Llegaron sin un peso, en medio de la pobreza.

Los Tarud, por su lado, estuvieron primero en Jamaica, pero de allí escaparon otra vez porque los nativos les hicieron la guerra –“¡Turcos!”, les gritaban por sus pasaportes y esa jerga incomprensible– hasta llegar también a Barranquilla, cambio que les trajo una mejor suerte. Al

poco tiempo, en 1934, ya tenían su empresa, origen de Curtiembres Búfalo que aún existe.

Esta industria, a propósito, permitió que los hijos del abuelo paterno se educaran en el extranjero. El mayor, por ejemplo, estuvo en Inglaterra, mientras su padre –recuerda Paul Tarud, con nostalgia– se especializó en Estados Unidos tras estudiar Medicina en la Universidad Nacional de Bogotá.

Así las cosas, el padre de Paul Tarud era médico, no un próspero comerciante, ni mucho menos dedicado a los negocios. El asunto de la curtiembre no le interesaba siquiera. Más aún, era una persona con profundas creencias religiosas, practicante, que hasta parecía sacerdote. Solo le faltaba la sotana y officiar la misa, por lo visto. “Es un santo”, llegó a decirse.

“Mi papá vivió siempre de su profesión”, declara Paul en tácito homenaje a quien le dio la vida.

GRADO DE ANTOLOGÍA

Paul fue el mayor de ocho hermanos que más bien compartieron una pobreza digna, respetable, sin aire acondicionado y con baños de to-tuma que tardaban segundos. Al final pudo estudiar en la Universidad del Norte porque simplemente no podían enviarlo al exterior, donde había ido su papá. Pero, aquí solo estuvo dos años; luego se trasladó a Bogotá, la fría capital de la República.

Entró a la Universidad de los Andes para continuar la carrera de Ingeniería Civil. El dinero no le alcanzaba, sin embargo; la mesada que recibía era apenas para pagar la pensión, en compañía de varios condiscípulos, y por eso vio la necesidad de abrir un negocio, obviamente para aumentar sus ingresos. ¡Montó un carrito de perros calientes en la entrada de “la U” y otro más por su casa!

Con el paso del tiempo, subió de categoría en el mundo empresarial: todavía como estudiante, obtuvo un trabajo en la oficina de Tránsito, donde ganaba cinco mil pesos mensuales, “que eran una fortuna”. Mejoró tanto que hasta consiguió novia, nada menos que la hija del ministro Argelino Durán Quintero, en cuyo carro oficial lo recogían para envidia de sus amigos.

Ese puesto le permitió graduarse, con una historia de antología: como era un alumno regular, “tirando a malo”, necesitaba la máxima nota en su tesis para merecer el título; por ese motivo, no podía abordar un tema que el jurado calificador manejara al dedillo, ni mucho menos que tuviera una amplia bibliografía sino que esta, por el contrario, no existiera o fuese mínima.

Tenía, pues, que encontrar algo desconocido, ignorado en el país, fruto acaso de su imaginación, más que de su inteligencia. Fue cuando se le ocurrió escribir su tesis –¡hacia 1973!– sobre la ciclovia como alternativa de transporte para Bogotá, cuyo texto compartió desde un principio con el periodista Daniel Samper Pizano, gran defensor del medioambiente.

Y como se acercaba la fecha para sustentar el trabajo, le pidió a Samper que el domingo, un día antes del examen, publicara un resumen donde mostrara los beneficios de la ciclovia ante los crecientes problemas del tráfico urbano, la contaminación de los carros y el alza inminente en los precios del petróleo, sin olvidar el terreno plano de la sabana, favorable al uso de las bicicletas.

A la hora del juicio, Paul llegó con sus apuntes y, sobre todo, el amplio informe en “El Tiempo”, firmado por su cronista estrella, quien aseguraba, sin pelos en la lengua, que un joven barranquillero, con planos de la ciudad, daba la fórmula de la ciclovia como solución al problema del tráfico bogotano. ¡Y el jurado no pudo menos que aprobarle su tesis, con la máxima nota!

“Fui un visionario, hace cuarenta años, de lo que hoy estamos viendo”, declara Paul, orgulloso de su proeza.

DE LA CIMA AL ABISMO

Con su título en mano, Paul Tarud no quiso saber nada de ingeniería. Al fin y al cabo tampoco sabía del tema, según admite. Prefirió, en cambio, dedicarse a los negocios, como volviendo a la tradición familiar de la curtiembre y la venta de telas, más aún cuando su padre abandonó el trabajo y le ordenó ponerse al frente de las obligaciones del hogar, incluidos sus siete hermanos.

Montó una peluquería en la calle 72, por el barrio El Prado, que fue la mejor de su época, con la última moda, cuyo nombre, de clara alusión a la elegancia, fue popularizado en el cine con un personaje de leyenda: Mr. Gatsby. Durante un semestre dictó clases en alguna universidad y siguió en los negocios, incursionando en la construcción, ya en sociedad con varios amigos arquitectos.

Sin duda, el matrimonio con su novia de juventud lo catapultó en el mundo empresarial. Valorizó sus acciones, podría decirse. De hecho, estar casado con Cecilia, la hija de Argelino Durán Quintero, le abrió las puertas en muchos lados, desde la fastuosa fiesta de la ceremonia nupcial en Bogotá, aunque alguien le tuviera que prestar mil dólares para pagar los gastos de la luna de miel.

En tales circunstancias, se lanzó de lleno a conseguir plata. Rompió con la sociedad anterior y fundó otra, con sus hermanos; a falta de recursos propios, obtuvo créditos para comprar más y más tierra urbana, y en los años siguientes se dedicó a construir viviendas populares y edificios de apartamentos, con un éxito arrollador. “Es el mayor constructor de la Costa”, decían en la prensa.

Fue exaltado por la Cámara de Comercio como Ejecutivo del Año, al

lado de Juan Gossaín; fue presidente de Camacol, el gremio de los constructores, en Barranquilla, donde también presidió la Lonja de Propiedad Raíz, y el reconocimiento nacional venía de todos lados, como ser vicepresidente nacional de Camacol. Los banqueros, entre tanto, lo perseguían para prestarle.

Hasta que vino la recesión, aquella que golpeó con rigor a los constructores cuando las tasas de interés se dispararon y sus casas o apartamentos no se vendían ni se pagaban, creándose una bola de nieve que arrasó con enormes fortunas. La suya, en primer término. Como tenía muchas deudas, Paul se vio obligado a saldarlas con sus propiedades, iquedando totalmente en la ruina!

Salió de su apartamento familiar, con esposa e hijos, y volvió a la casa materna, sin un peso pero sin perder en ningún momento la fe que le habían enseñado sus mayores, en especial su padre. Llegó a lo más profundo del abismo, pero desde allí alzaba los ojos al cielo...

“LA CASA DE LA SELECCIÓN”

En realidad, Paul Tarud se quebró durante la terrible crisis del sistema Upac, cuando las tasas de interés se dispararon por encima de una inflación mayor al 30 % y muchos no tenían con qué pagar sus créditos hipotecarios a los bancos, los cuales reclamaban también sus acreencias a los constructores que tampoco vendían sus nuevos proyectos. Era una espiral infernal, sin salida.

Pero él se salvó. Como la única propiedad que no pudo vender fue esta, donde se levanta el imponente Hotel Barranquilla Plaza en el Alto Prado que entonces era edificio de apartamentos que nadie compraba ni los acreedores recibían, quiso repetir la milagrosa historia de Alberto Araújo al construir el Hotel Capilla del Mar en Cartagena, contada en uno de sus libros.

Dicho y hecho. Puso manos a la obra, hizo los cambios legales requeridos, visitó a los banqueros en busca de crédito, vendió unas pocas habitaciones y al final el anhelado préstamo apareció, dinero que por fortuna se acrecentó con el Certificado de Desarrollo Turístico que el gobierno otorgaba para impulsar al sector del turismo, gran “jaloador” del crecimiento y la generación de empleo.

A fines de 1988, el hotel se inauguró con bombos y platillos. Y fue administrado, durante los siguientes diez años, por una prestigiosa cadena hotelera internacional que también era clave para el éxito del proyecto, ahora con la economía en franca recuperación. Y como ahí se alojaba la Selección Colombia en Barranquilla, su título no podía ser sino el mejor: *¡La casa de la Selección!*

Todo se debió a una apuesta con algún directivo del fútbol nacional, cuando transmitían por televisión un partido entre Colombia y Argentina. Paul ganó la apuesta, que le permitió seguir trayendo la Selección a su hotel, donde *El Pibe* y el resto del equipo permanecían dos y tres meses en la concentración, tiempo en el que ninguna habitación estaba vacía. ¡Todos querían estar allá!

De ahí en adelante, la buena fortuna lo acompañaba. Como cuando el alcalde municipal lo escogió para presidir la junta organizadora del Carnaval de Barranquilla que cambió la ruta de los desfiles hacia la Vía 40 con el novedoso sistema de palcos y la presencia de 35 reinas internacionales, quienes se hospedaban gratis en su hotel. ¡Entregaba cien habitaciones sin costo alguno!

Salió, pues, del abismo y volvió a la cima. Si hasta su hija Adriana Tarud llegó a ser reina nacional de la belleza —*Miss Colombia*—, en 2004, que para él fue como la coronación de su larga y difícil carrera por salir adelante en la vida.

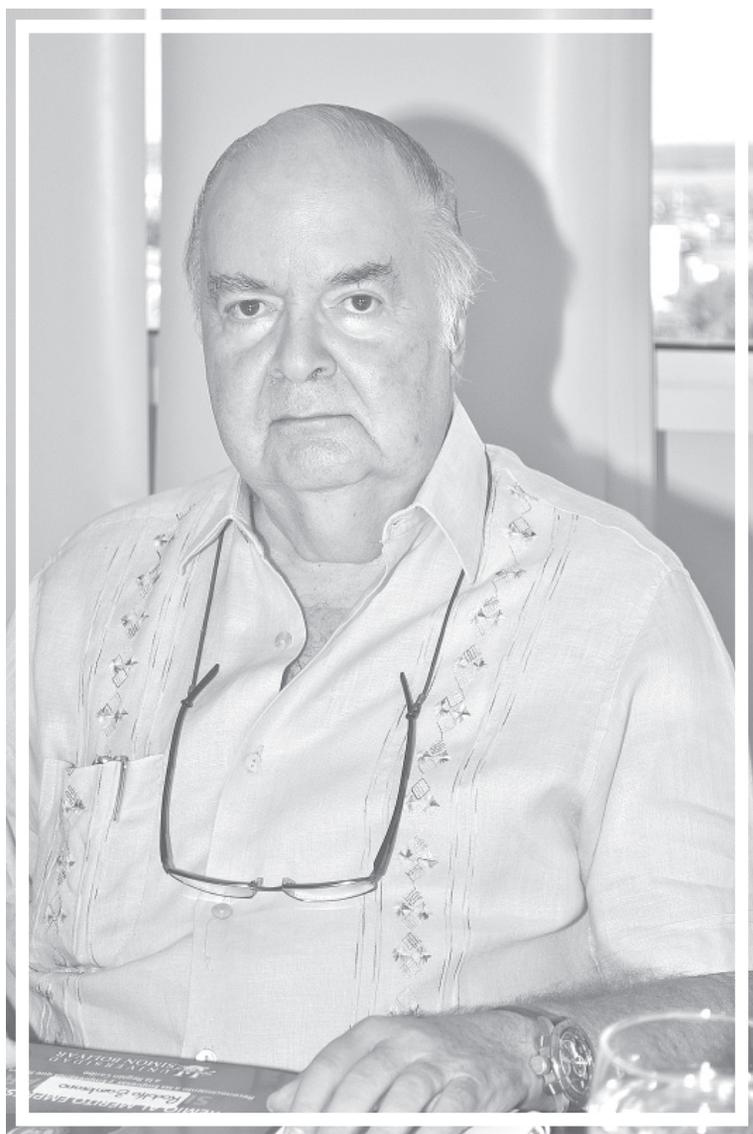
EN SUS MARCAS

Paul Tarud nunca dejó de pensar en su primera empresa de perros calientes, cuando era estudiante universitario en Bogotá. Más aún, creía a pie juntillas que todavía era un excelente negocio, acaso por el auge de las comidas rápidas entre los jóvenes de hoy, y que solo faltaba modernizarlo, ponerlo a tono con la nueva época y usar las nuevas estrategias de mercadeo, con marca propia. ¡Una marca en inglés, para que venda!

Fue cuando se le ocurrió crear a Danny Rockers en honor a su hijo Daniel, quien asumió la gerencia de esta firma cuya sede principal es de tres pisos y hace presencia en varios centros comerciales de la ciudad, donde también se expande su otra marca: El Pulpo Paul, nombre registrado –júnico en el mundo!– por el célebre pulpo que vaticinaba los resultados de algún mundial de fútbol, pero también por su nombre de pila, con hondas raíces (Paul significa Pablo, como el apóstol de Jesús).

Ahora, pues, se da el lujo de competir, de igual a igual, con las más prestigiosas marcas internacionales, mientras preside la empresa familiar que se ha convertido en un grupo económico cuyo centro está aquí, en el Alto Prado, donde se levanta el imponente Hotel Barranquilla Plaza que nadie quería comprar, ni los acreedores querían recibir.

Es como haber salido del abismo para volver a la cima. “Es como un milagro”, concluye.



Rodolfo Zambrano
(Banco de Occidente)

Rodolfo Zambrano confía en que soplen mejores vientos por los tratados de libre comercio, la enorme ventaja de los puertos marítimos y la desembocadura del río Magdalena (cuyo dragado espera ver listo en pocos años), las nuevas zonas francas y el anunciado mejoramiento de las vías terrestres.

“Claro que somos competitivos, pero lo seremos mucho más”, declara con optimismo.

Las andanzas de un banquero

Su abuelo paterno, que era ganadero, murió muy joven, en la Guerra de los Mil Días, hace más de un siglo, mientras el abuelo materno tuvo un periódico, “La Nación”, que en los años 20 se dio el lujo de sacar dos ediciones: una para Barranquilla y otra para Bogotá, aunque esta era breve, resumida, ¡y se transmitía por telégrafo!

Su padre, prolongando así esa tradición empresarial de la familia, se dedicó a las ventas, en el sector automotor, tanto que entregó los primeros *jeeps* llegados al país, como gerente comercial para la Costa en la prestigiosa firma de Leonidas Lara e Hijos.

“Es capaz de vender lo que le pongan”, decían. Y así era. ¡Hasta demostró alguna vez, en un pasaje de leyenda, que sus carros corrían mucho más que las mulas, aunque su cliente no le creyera! Y luego fue gerente de Almadelco, los almacenes de depósito de los bancos Ganadero y del Comercio. A lo mejor por esto Rodolfo, su único hijo (bautizado también con el nombre paterno), resultó banquero, dedicado a los complejos temas financieros.

Rodolfo Zambrano Jr., en consecuencia, no podía ser sino empresario, metido de cuerpo entero en el fascinante mundo de los negocios. Con tales ancestros, estaba casi obligado a serlo. No le quedaba otra salida.

ABOGADO Y ECONOMISTA

Su padre quería que estudiara Economía —¡por los negocios, claro!—, pero él se inclinaba por el Derecho. Y para darle gusto, sin dejar a un

lado sus propios deseos, prefirió hacer ambas carreras, por lo que al término de sus estudios en la Universidad Javeriana, de Bogotá, recibió el título de abogado-economista, nada menos.

Se graduó, como era de esperarse, con una tesis sobre cuestiones financieras: “Operaciones bancarias de crédito y garantías” (que luego se publicó), cuyo director fue José Vicente Vargas, presidente de la Corporación Financiera Colombiana.

Precisamente estaba de vacaciones en su ciudad natal, preparándose para entregar su tesis y sustentarla ante el jurado, cuando el doctor Vargas lo llamó para ofrecerle —sin siquiera graduarse!— un puesto en la oficina jurídica de la poderosa entidad a su cargo.

“Mañana estaré allá para empezar el trabajo”, respondió de inmediato, olvidándose incluso de preguntar por el valor de su salario.

OPORTUNIDADES A GRANEL

Hasta cuando su padre lo llamó para darle la muy grata noticia de tenerle un buen puesto en la Cámara de Comercio en Barranquilla, donde su jefe inmediato —dice, en justo reconocimiento— fue Gastón Abeillo, “un gran líder empresarial”, quien luego sería durante varios años el presidente de Confecámaras, gremio que reúne a todas las Cámaras de Comercio del país.

Estando allí, cierto día lo enviaron a Estados Unidos para realizar un curso, patrocinado por la AID, orientado a la promoción industrial, por lo que a su regreso se puso al frente, en la Cámara de Comercio, del departamento encargado de impulsar la creación de empresas, similar a lo que ahora se hace desde Probarranquilla.

Pero, en algún momento le dio por casarse. Y el sueldo no le alcanzaba. Decidió, pues, alzar vuelo, vincularse al recién formado Incora en el gobierno de Carlos Lleras Restrepo, y asumir el área comercial de Cecora

–Central de Cooperativas de Reforma Agraria–, tanto para importar fertilizantes, abonos y matamalezas, como para vender, incluso en el exterior, la correspondiente producción agrícola.

Pasado un tiempo, en 1970 y ya con treinta años encima, además de estar casado, ¡presentó su carta de renuncia! Fue entonces cuando se le presentó otra excelente oportunidad, primero de carácter educativo y luego en el campo laboral, como para ayudarlo a salir adelante. Tenía que aprovecharla, como en efecto lo hizo.

Todo pasó porque a un reconocido líder antioqueño, Alberto Vásquez Restrepo, le dio por organizar en Incolda un curso de alta gerencia para empresarios colombianos, entre quienes estaba su amigo Juan Manuel Ruiseco, gerente de Cementos del Caribe, al lado de los presidentes de Coltejer y Fabricato, entre otros importantes directivos del sector privado.

Ruiseco le habló de dos últimos cupos, uno de los cuales debía ser el suyo; aceptó la propuesta, pues tenía tiempo disponible por estar sin trabajo, y viajó a Medellín, donde durante dos meses recibió ese curso especializado con profesores de la Universidad de Harvard, quienes presidían también las visitas a distintas empresas de la ciudad, uniendo la teoría y la práctica.

A una de esas firmas, el Banco Industrial Colombiano, tuvo que ir varias veces. ¿Por qué?, preguntó al final, cansado de hacerlo. “Es que lo necesitamos acá, para que se quede”, le respondieron. De nuevo, aceptó *ipso facto*. De ahí que regresara a Barranquilla como gerente de la oficina del BIC en asuntos internacionales, para tranquilidad de su familia.

EN EL MUNDO FINANCIERO

Fue en el BIC donde empezó su carrera de banquero en sentido estricto. Del área internacional pasó a ser gerente de la oficina principal

de Barranquilla y de esta para toda la Costa Atlántica, en un ascenso continuo, permanente, que se prolongó durante once largos años.

Más aún, fue en tales andanzas que entró en relación con el Grupo Empresarial Antioqueño, dueño del BIC, tanto que terminó en dos de sus empresas: Cementos del Caribe y Colclinker (la fábrica de cemento en Cartagena), como miembro de sus respectivas juntas directivas. “Mis nexos con el Grupo han sido muy fuertes”, confiesa.

Lo son, en verdad. Al salir del BIC tras más de una década, pasó a la Corporación Financiera Antioqueña para manejar también la Costa Atlántica y los Santanderes, aunque fue una etapa breve porque la entidad fue intervenida, debiéndose dedicar, igual que los otros gerentes regionales, a entrar en proceso de liquidación con la venta de bienes raíces para pagar a los depositantes. “Pagamos hasta el último centavo”, asegura.

Las liquidaciones, por lo visto, empezaron a perseguirlo. Porque después de asumir la gerencia de la Lotería del Atlántico y estar allí durante varios meses, quiso volver a lo suyo, a ser banquero, a las cuestiones financieras, en el Banco del Comercio local, como vicepresidente, para manejar de nuevo a todas las oficinas de la Costa Atlántica.

¡Y otra vez se repitió la historia! Estalló una crisis financiera, los listados de cartera vencida eran tan grandes como los de cuenta corriente, y la debida intervención del gobierno obligó a medidas extremas como el recorte de personal y los embargos a clientes por falta de pago. “Me conmueve mucho acordarme de esto”, afirma.

Pasó al Banco Popular, donde si bien estuvo menos de un año pudo acoger y aplicar a cabalidad la recomendación de su presidenta, Flor Ángela Gómez, al recibirlo con bombos y platillos: “Tómese al sector privado con el dinero del sector público”, le dijo en alusión a los cuantiosos recursos de este banco oficial. Así lo hizo.

Por último, entré al Banco de Occidente, al parecer con una oferta irresistible: ¡Ganaría más que el Ministro de Hacienda! Llegó en 1982, como vicepresidente regional, y se quedó durante 17 años, hasta cuando recibió su pensión de jubilación.

“Fue la etapa más increíble de mi vida”, declara con su típico acento costeño y no poca solemnidad que algunos atribuyen, con seguridad, a su formación intelectual, en temas culturales, campo en el que también ha ejercido un notable liderazgo en la región Caribe. Pero, ese es otro asunto sobre el que volveremos en próxima oportunidad.

A MANERA DE BALANCE

¿Qué fue lo más importante en su extensa vida de banquero?, es la pregunta obvia. No duda al responder que el apoyo desde el Banco Popular a las Empresas Públicas de Barranquilla para salir bien libradas de una difícil situación financiera y, por ende, favorecer a la comunidad, con la que siempre –afirma– ha estado comprometido en el marco de su responsabilidad social.

Todo fue –explica– muy sencillo: la empresa tenía una deuda en coronas suecas, la cual se multiplicaba a diario por la doble devaluación (del peso frente al dólar y de este frente a la corona sueca); él pasó la deuda a pesos, en una verdadera reconversión, que alivió la pesada carga financiera, y amplió el plazo de pago en diez años, que fue el salvavidas definitivo.

En el Banco de Occidente, por su parte, se propuso aumentar los depósitos pero también los créditos, tanto que el dinero no saliera casi en su totalidad de aquí, de la Costa, hacia el interior, sino que desde allá tuvieran que mandar más, convirtiendo en esta forma la tradicional salida de capitales por su entrada, para impulsar el desarrollo local. “Creamos ahorro interno con ahorro externo”, explica como si dictara una clase de economía.

Desde el Banco de Occidente, además, participó en los más grandes

proyectos públicos y privados de ese período, cuando requerían de su financiación que se aceptaba dentro de la política trazada a nivel institucional: ser segundos o terceros, no los primeros, para bajar los riesgos en caso de fracasar los proyectos, opción que nunca se puede descartar. Una política prudente, como es obvio.

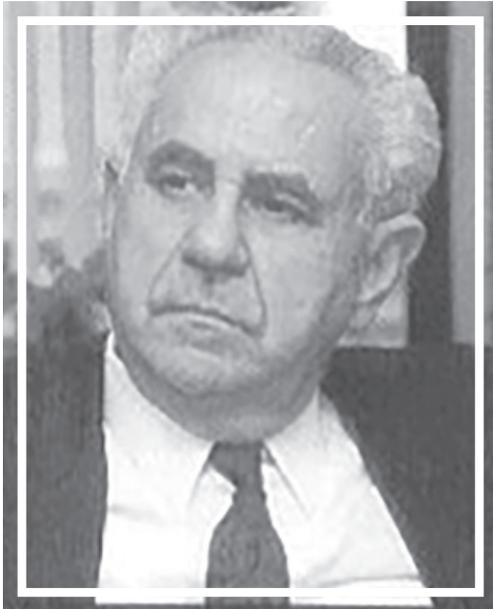
Al respecto, demostró que el sector público es una mina de depósitos por sus cuantiosos recursos, y de colocaciones seguras porque el Estado siempre paga (no se quiebra, dicen), convenciendo a la alta administración bancaria para que fuera una nueva línea de negocios, igual que hizo con las pequeñas y medianas empresas –Pymes–, donde sostiene con orgullo que fueron pioneros.

En cuanto a la actual situación empresarial de Barranquilla y la Costa, tiende a ser bastante crítico. Cuestiona, por ejemplo, que firmas como Intercor se hayan ido a Bogotá –“Eso nos hizo un daño tremendo”, asegura–, y que Avianca en su momento trasladara sus talleres de mantenimiento a la capital de la República, dejando a mucha gente en la calle.

Aún los bancos son objeto de sus ataques, pues solo quedan sucursales de grupos nacionales, al tiempo que la Corporación Financiera del Norte se acabó y la única entidad financiera local es Serfinansa, del Grupo Olímpica. “Esto afectó demasiado el desarrollo de la Costa”, asegura mientras observa, con dolor, que la región es exportadora de capital, lejos de lo que él hacía.

Confía, sin embargo, en que soplen mejores vientos por los tratados de libre comercio, la enorme ventaja comparativa de los puertos marítimos y la desembocadura del río Magdalena (cuyo dragado espera ver listo en pocos años), las nuevas zonas francas y el anunciado mejoramiento de las vías terrestres.

“Claro que somos competitivos, pero lo seremos mucho más”, agrega con optimismo. Y cierra la entrevista con una sonrisa.



William Fadul
(Fasecolda)

William Fadul se reconoce como receptor y actor del cambio, admitiendo que si algo de líder tiene es su capacidad de adaptarse a él, a las continuas innovaciones que trae el paso del tiempo.

“El secreto está ahí”, observa mientras se confiesa enemigo declarado de los paradigmas, de las verdades absolutas, con lo cual entra a justificar su preferencia en el trabajo por la gente joven, “que no tiene paradigmas”.

Un líder “seguro” con ancestro árabe*

Sus abuelos paternos eran libaneses. Estaban entre los tantos emigrantes que de ese lejano país oriental llegaron a Latinoamérica hacia fines del siglo XIX, huyendo de la persecución desatada por el Imperio turco-otomano contra ellos, cristianos ortodoxos. Se les llamaba “turcos”, pero no lo eran sino árabes aunque tuvieran pasaportes expedidos por el gobierno de Turquía. Y aunque su ya lejana patria, igual que Siria, estuviera bajo el dominio de una nación extranjera. Tuvieron que cambiar sus nombres, claro está. Así, adoptaron los de Domingo Fadul y Catalina, pues los originales, naturalmente árabes, eran impronunciables para las gentes con quienes convivieron hasta el fin de sus días.

Su abuelo materno, en cambio, era “muy vernáculo”, o sea, un campesino costeño. Y su padre, modesto comerciante que en ocasiones compraba libros para el pequeño negocio familiar, mientras su madre provenía de Chinú, Córdoba, departamento del que también él es oriundo.

En efecto, William Fadul nació en Sahagún. Allí estuvo apenas hasta los cinco años, pues se trasladaron a Cereté y luego a Cartagena, donde obtuvo su título de bachiller en el Codeba, el Colegio Departamental de Bolívar, anexo a la Universidad de Cartagena. Fue cuando le tocó el 9 de abril de 1948, o sea, la crisis nacional desencadenada tras el asesinato del caudillo Jorge Eliécer Gaitán. Y como el gaitanismo —explica—

* Tomado del libro *Líderes Empresariales*, 2002.

“había pegado mucho” entre los sectores populares de la Costa, hubo disturbios, saqueos, agitación por todos lados, si bien los desórdenes fueron controlados a tiempo, casi de inmediato.

Lo picó, entonces, la política. Era conservador, sí. Y como no tardaron en despertarse sus aficiones intelectuales, antes de concluir su bachillerato dirigía una revista (Juventud, se llamaba sin mucha originalidad) en compañía de algún condiscípulo liberal, de ideas comunistas y de raza negra, a quien no identifica a diferencia de Rafael Pardo Buelvas, futuro ministro de Agricultura en el gobierno de Alfonso López Michelsen y quien fuera vilmente asesinado por la guerrilla de orientación castrista.

La política y la literatura eran su gran pasión, confiesa.

RUTA DE TROTAMUNDOS

Pero, ¡cómo son las cosas! No le dio por estudiar Filosofía y Letras, Historia de la Cultura o Derecho. No. Prefirió “meterse” a hacer Ingeniería, Ingeniería Química en la Universidad de Antioquia y en honor a sus antepasados, cuyo espíritu de emigrantes, pasando de pueblo en pueblo, nunca ha perdido.

La influencia del padre fue decisiva al respecto. Porque, como algo leía, le recomendó ser ingeniero, confiado en que así iba a tener el gran futuro que el paso de los años se encargó de ratificar.

No se alejó por completo del mundo de las letras. Antes bien, perteneció a un grupo de jóvenes intelectuales al que también estaba vinculado Jorge Montoya Toro, y algunos de sus versos eran publicados en el periódico “El Colombiano” de Medellín, al tiempo que dirigía la revista de su facultad, de la que igualmente era editor, redactor, vendedor y hasta mensajero.

Eran otras épocas, dice con nostalgia. En medio de la bohemia, entre 1949 y 1954, los aprendices de Ingeniería manifestaban una profunda afición por la cultura, “en contraste con los de ahora”, afirmación que es un tácito cuestionamiento a los miles de profesionales que cada año salen de las aulas universitarias, cuya pobre formación intelectual salta a la vista.

¿Y la política? La dejó un poco al margen. Ni siquiera se dignó tomar partido con el ascenso del general Gustavo Rojas Pinilla al poder. En cambio, los asuntos económicos le empezaron a llamar especialmente la atención. Se le salió la sangre árabe, a lo mejor. Por ello no es de extrañar que celebrara con entusiasmo su posterior ingreso a Paz del Río como un funcionario más del departamento de ingeniería, desde donde presencié la estruendosa caída del dictador.

En Acerías ocupó luego la dirección del departamento de organización y sistemas, cargo que desempeñó alrededor de un año, pasando después a la jefatura de planeación y mano de obra del Sena en Bogotá, cuando dicha entidad era orientada por Rodolfo Martínez Tono, su ilustre coterráneo de Cartagena.

Tuvo la fortuna, sin embargo, de ganarse una beca para estudiar en Florencia (Italia), en un curso breve sobre la lengua y la cultura italianas, el cual le sirvió de trampolín a la capital francesa, donde a lo largo de doce inolvidables meses recibió clases de Alta Gerencia y Economía en un instituto anexo a la Universidad de París, todo ello auspiciado por el Plan Marshall que buscaba la recuperación de Europa al término de la Segunda Guerra Mundial.

Al regresar en 1960, abrió su oficina de consultoría para atender, sobre todo, cuestiones de organización empresarial y hacer estudios de factibilidad y relaciones industriales, dedicado de lleno a los negocios.

El hombre de empresa se impuso sobre el poeta, por lo visto.

DE INRAVISIÓN A FASECOLDA

Su amigo Jaime Soto, el periodista, lo recomendó al presidente Carlos Lleras Restrepo para que lo nombrara, en representación del Partido Conservador, director de Inravisión, cuando el ministro de Comunicaciones –su jefe, aclara– era Douglas Botero Boshell. Allí estuvo dos años, concentrado en los complejos asuntos financieros de la entidad y en su organización, siempre en contacto con los medios empresariales y de la propia televisión, rodeado por artistas, entre quienes se movía “como pez en el agua”.

Al término de tan importante etapa burocrática, volvió a su oficina particular, donde prestó asesorías de alto nivel como la efectuada al presidente de Avianca, Juan Pablo Ortega, para citar una entre muchas.

Su origen costeño, no obstante, estaba presente, al igual que su vocación intelectual con notable inclinación hacia la política. Y esa mezcla explosiva lo condujo a crear, con varios paisanos ilustres, el entonces célebre “Grupo de Macondo”, formado por cerca de un centenar de personas interesadas en cambiarle el rumbo al país.

Él, William Fadul, fungía como presidente del grupo, en el que militaban José Vicente Mogollón, Martínez Tono, Carlos del Castillo Restrepo y Jacobo Pérez Escobar, quienes suscribieron también, con el resto de contertulios, un documento donde fijaron sus posiciones políticas, económicas y sociales, el cual –asegura– tuvo enorme resonancia nacional, con primeras páginas del periódico “El Tiempo” como pruebas.

Fue un período de intenso trabajo. Un trabajo al servicio de la colectividad goda, en primer término. Tanto que formó parte de las entusiastas huestes de “La C Azul”, otro movimiento al que se habían integrado Aníbal Fernández de Soto, Olga Duque de Ospina, Julio Nieto Bernal y Augusto Ramírez Ocampo, para nombrar unos pocos.

Hasta cuando el presidente López Michelsen lo vinculó a su “Mandato Claro” como director de Adpostal y viceministro de Minas, siendo mano derecha de Jaime García Parra, titular de esa cartera. Y en 1976 asumió la presidencia de Fasecolda, el gremio que reúne a la poderosa industria aseguradora del país, donde permaneció durante treinta años.

El nacimiento de Fasecolda fue como sigue: las firmas aseguradoras estaban reunidas en un gremio, Asecolda, pero por algún motivo hubo conflicto y se formaron tres grupos, cada cual queriendo llevar las de ganar. Por un lado, quienes propugnaban por la supervivencia de Asecolda; por el otro, una nueva agremiación, la Federación de Aseguradores Colombianos –Fasecol– y, finalmente, “los doce apóstoles”, no afiliados a esas dos organizaciones. A los dos o tres años de estar en estas, todos a una coincidieron en que debían agruparse otra vez en lo que se llamó la Unión de Aseguradores Colombianos, Fasecolda, sigla que reúne a los grupos que le precedieron (Asecolda y Fasecol, para ser exactos).

EL SECRETO DEL LIDERAZGO

Ahí donde lo ven, con su acento costeño que se niega a desaparecer, William Fadul ha sido conferencista en Inglaterra, Bélgica, Francia, España, Egipto, Líbano (¡la tierra de sus ancestros!) “y casi todos los países de América Latina”, pues recibe del exterior –aclara con orgullo– de ocho a diez invitaciones “para hablar en el extranjero”. Y fue presidente, en dos ocasiones, de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros –Fides–.

“¿Cuál es la fórmula –le interrogo con algo de insolencia– para haber llegado tan lejos y durado tanto en la presidencia de un sector tan poderoso como el de seguros?”.

“Simplemente –responde, ignoro si con falsa modestia– he hecho mi

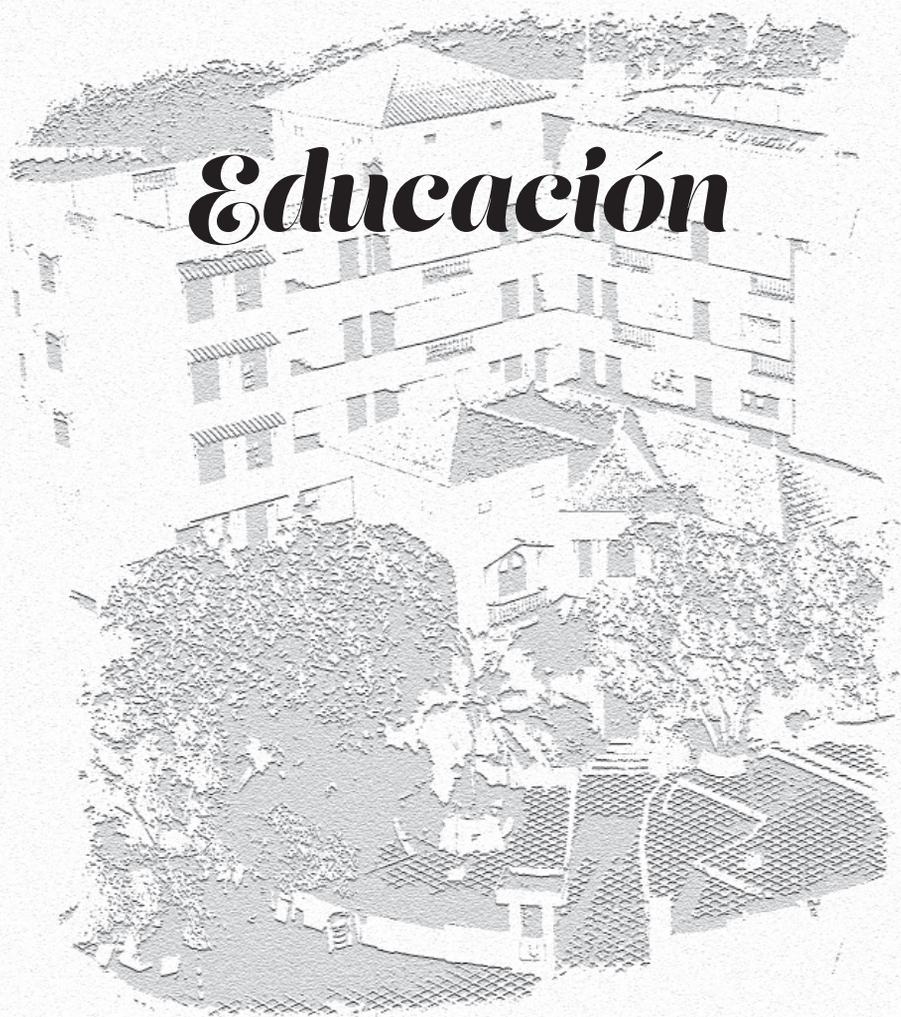
trabajo”, si bien añade que también las aseguradoras lo hicieron para precisar acaso quién tiene la sartén por el mango.

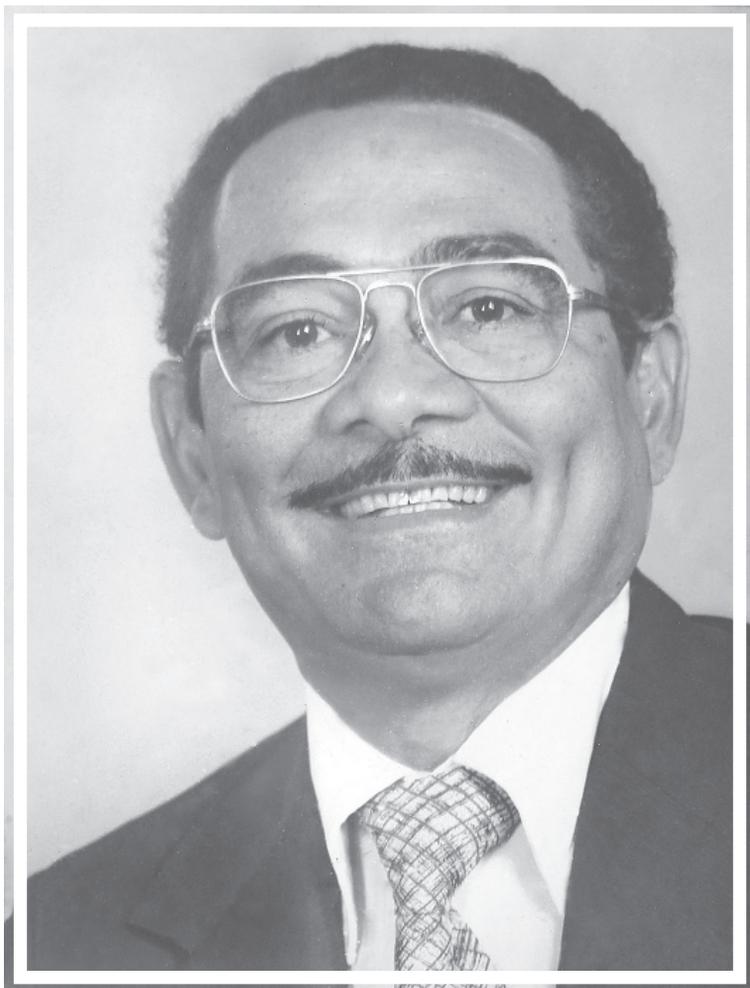
Se reconoce como receptor y actor del cambio, admitiendo que si algo de líder tiene es por su capacidad de adaptarse a él, a las continuas innovaciones que trae el paso del tiempo.

“El secreto está ahí”, observa en tono filosófico mientras se confiesa enemigo declarado de los paradigmas, de las verdades absolutas, con lo cual entra a justificar su preferencia en el trabajo por la gente joven, “que no tiene paradigmas”.

Y así, al tiempo que repasa los títulos de sus libros publicados o próximos a serlo, William Fadul se despide y busca otros rumbos en fiel cumplimiento de su destino de trotamundos. Es la sangre árabe que lo persigue...

Educación





José Consuegra Higgins
(Universidad Simón Bolívar)

José Consuegra Higgins decidió abrir su propia universidad, la Universidad Simón Bolívar, encarnación del espíritu bolivariano que no deja de exaltar. Ahí, en los últimos años, escribió más libros, nuevos libros, que van desde El Pensamiento Económico Colombiano y El Pensamiento Económico de Bolívar, hasta su muy popular Teoría de la Inflación, manual de consulta obligada entre los estudiantes de Economía.

Los pichones de economistas recorren sus huellas, como él lo hizo en su momento con relación a Jorge Eliécer Gaitán, quien le impidió cursar la carrera de Derecho. En su caso, la sombra del caudillo liberal aún lo persigue...

A la sombra del caudillo Jorge Eliécer Gaitán*

Los Higgins son oriundos de Irlanda. Pero su abuelo Silvestre vino de Estados Unidos. “No era un gringo imperialista”, dice José Consuegra Higgins, uno de sus tantos nietos, con ese dejo costeño del que se enorgullece y algo de humor, humor negro, que ratifica su conocida militancia de izquierda.

Pues bien, Consuegra afirma asimismo, en su condición de historiador, que tan ilustre antepasado “construyó todos los puertos del río Magdalena” y hasta hizo el primer ferrocarril de nuestro país, el cual comunicó a Puerto Colombia con Barranquilla, su ciudad del alma. Pero, este no fue el único aporte de los Higgins al desarrollo industrial de la Costa Atlántica. Un sobrino del abuelo, ingeniero de profesión, construyó el ya legendario Hotel El Prado, tan representativo de *La Arenosa* como el Paseo Bolívar o el barrio El Prado.

Ese mismo personaje tiene, además, una historia particular, de antología: fue médico homeópata y estudioso de los recursos naturales de Colombia, campo que le permitió recorrer el territorio nacional y dejar varios libros, alguno de los cuales: *Culebras y reptiles venenosos* fue un auténtico *best seller* en su época, cuando muchos parroquianos eran víctimas de las letales mordeduras de serpiente.

Y por el lado materno los ancestros no poseen menos alcurnia intelectual.

* Tomado del libro *Líderes Empresariales*, 2002.

tual. Así, Pedro Pastor Consuegra, un tío abuelo, dirigió el primer diario de la Costa Caribe en los años 30 –“La Nación”, por más señas–, donde se dio el lujo de contar entre sus colaboradores a escritores de la talla de Julio Flórez y Porfirio Barba Jacob.

De él –precisa José Consuegra– se conserva una estatua en el Cementerio Universal de la capital del Atlántico, que tiene el siguiente epitafio: “Solo partiéndome el corazón, me callarán”. Fueron sus últimas palabras en el Congreso (pues era parlamentario), al defender sus ideas conservadoras de avanzada, como demócrata, que lo llevaron a rechazar la gestión del gobernador de entonces. Y es que tres días después de regresar a Barranquilla, en la entrada del Teatro Cisneros, recibió dos tiros. Su terrible premonición, lanzada como un reto a sus enemigos, se había cumplido al pie de la letra. Exhibió, sí, un valor comparable al del coronel Higgins (hijo de Silvestre, quien combatió al lado del general Rafael Uribe Uribe en la Guerra de los Mil Días), tanto como la vocación periodística que es propia de la familia.

Consuegra Higgins lleva el periodismo en la sangre. Si hasta un tío de su madre, José P. Esmeral (padre del exministro César Esmeral Barros), fue director del periódico “El Liberal” y miembro respetable del Consejo de Estado.

OLOR DE IMPRENTA

Así las cosas, no es de extrañar que *el niño Joche*, como le llamaban en su querido pueblo natal con nombre de mujer: Isabel López, estando apenas en segundo de bachillerato, en el Colegio San José de los jesuitas en Barranquilla, dirigiera su primer periódico: *Tribuna Estudiantil*, cuyas antiguas ediciones se conservan en su bella residencia del barrio El Prado. Y en quinto de bachillerato, antes de concluir sus estudios secundarios, dirigió también *El Frente Nacional*, órgano oficial de las juventudes gaitanistas en el Atlántico, para luego fungir como jefe su-

premo de otro periódico: *El Momento*, donde igualmente hizo gala de su profundo espíritu bolivariano.

A propósito del citado colegio, sale al paso una anécdota que vale la pena repetir: contaba entre sus condiscípulos nada menos que a Gabriel García Márquez, en ese entonces un muchacho desgarbado, casi esquelético, que hacía sus primeros pinitos en el mundo de las letras. Ambos fueron castigados, recuerda. Y el castigo, impuesto por un visionario sacerdote: Ignacio Saldívar, fue ordenarle a Gabo que escribiera un soneto, convencido de sus dotes de poeta, y “al joven Consuegra”, el primer capítulo de una novela, creyendo que sería el gran novelista que fue, en cambio, García Márquez.

“Como poeta, Gabriel era malísimo”, anota Consuegra con su juicio lapidario, demoledor, tras arremeter contra el Nobel por la ingratitud para con su tierra de origen y, en particular, con las pobres gentes de Aracataca y hasta con la Heroica Cartagena, donde –observa sin tapujos– se dio el lujo de levantar un moderno apartamento en pleno centro de la zona colonial, sin importarle las normas que rigen sobre la conservación del patrimonio histórico.

Pero, sigamos. Consuegra, graduado de bachiller, emprendió rumbo a Bogotá para continuar su carrera universitaria, posiblemente Derecho. Viajó en barco, a lo largo del río Magdalena, cuando la travesía era una verdadera odisea, sobre todo para un joven ansioso de aventuras, dispuesto a conquistar el mundo. La embarcación –comenta con nostalgia, siempre con su mirada de historiador– era de Vásquez P., empresa barranquillera, y como la época que le tocó en suerte fue diciembre, cuando los buques solían encallar por el escaso caudal del río, cerca de Honda tuvieron que sentarse a esperar el correspondiente aumento de las aguas para prender otra vez los motores.

¿Esperar tranquilamente y sentados? ¡Qué va! Ello es inimaginable

entre los costeños. Cada noche hacían fiestas, con orquestas y bailes, disfrutando de los manjares previamente llevados en las bodegas del barco, situación que se prolongó durante alrededor de un mes, o sea, mucho más de la semana que en condiciones normales duraba el viaje.

En Puerto Salgar, por fin, tomó el tren que lo llevaría con destino a la capital de la República, la gélida ciudad que le haría extrañar, a cada momento, los bellos atardeceres marinos, el golpe de las olas y la espuma, la blanca espuma que hoy se contempla desde su casa campestre en Pradomar, donde poco falta para que su enorme biblioteca llegue hasta la piscina...

"PALANCAS" GAITANISTAS

Como era gaitanista, se le apareció a su máximo líder, el caudillo Jorge Eliécer Gaitán, ahí, en su oficina sobre la carrera séptima en Bogotá, donde precisamente, a la salida, fue asesinado varios años después.

"¿Y qué va a estudiar?", le preguntó, a quemarropa, el dirigente político. Como entonces no se estudiaba —explica— sino Medicina y Derecho, creyéndose él un pichón de abogado para seguir acaso las huellas de su ídolo, la respuesta fue obvia: "Derecho". "Nada de eso", dijo Gaitán, para rematar con sus frases características: "En este país sobran abogados. Yo lo que necesito son economistas. ¡Usted tiene que estudiar Economía!".

No sabía siquiera que hubiese esa carrera, ni mucho menos en qué consistía ni para qué servía, si servía de algo. Se quedó sorprendido, confiesa. Pero, no fue capaz de llevarle la contraria. Le recibió, sin pensarlo dos veces, una tarjeta enviada al rector de la Universidad Nacional, Gerardo Molina (gaitanista clase A, entre otras cosas), porque sus escasos ingresos económicos le alcanzaban apenas para entrar allá, a una universidad pública, por el bajo costo de la matrícula.

El profesor Molina lo atendió de inmediato. Leyó la tarjeta y a su vez le dio una más para llevársela a Antonio García (otro gaitanista clase A, valga la insistencia), quien dirigía el Instituto de Estudios Económicos de la Nacional, cuna de la posterior Facultad de Economía, la primera en el país. Cuando García recibió el mensaje, seguramente pensando en tan buenas “palancas”, ordenó a su secretario que le tomara sus datos personales y académicos, lejos de imaginarse que estaba cumpliendo con el requisito ineludible y necesario de la matrícula.

“Me matriculé sin darme cuenta”, anota en medio de sonoras carcajadas, observando a continuación que entre sus compañeros de clase tuvo a Jorge Child, Raúl Alameda, Dilio Donado y “numerosos exiliados” de Venezuela, Ecuador, Panamá y Argentina, países que estaban gobernados “por dictadores intolerantes”.

Poco después se vinculó al Partido Socialista, del que formaba parte –afirma con orgullo– la élite intelectual del momento: Gerardo Molina, Antonio García, Carlos Rafael Robles, Guillermo Hernández Rodríguez, Diego Luis Córdoba..., profesores que no tardaron en volverse auténticos tratadistas, con quienes llegaría a tener, con el paso del tiempo, una estrecha amistad, sea como colaboradores de su Revista *Desarrollo Indoamericano* o como conferencistas en las universidades donde él fuera profesor, decano de Economía y rector.

El humilde estudiante provinciano de otrora comenzaba a ceder el puesto a uno de los más importantes economistas del país y de América Latina.

PADRE DE LA PLANEACIÓN REGIONAL

Hacia 1957, ya andaba por Popayán. Era profesor y decano de Economía en la prestigiosa Universidad del Cauca, adonde sus directivas llevaron las figuras más prestigiosas de las ciencias jurídicas y económicas del momento, como Luis Carlos Pérez, Benjamín Irigorri, Arturo

Valencia Zea y Antonio García, además obviamente del ilustre hijo de Isabel López.

Fue cuando publicó su primer libro, sobre la planeación en Colombia, pionero en los estudios sobre planificación por cuanto los planes de desarrollo, en especial los de carácter regional y “con los pies en la tierra”, estaban en pañales. Esa obra, al parecer, le abrió las puertas de las codiciadas esferas oficiales, particularmente en Planeación Nacional, cuyo director, Jorge Franco Holguín, le ofreció el cargo durante el gobierno de Alberto Lleras Camargo.

No fue el único mérito a su haber, sin embargo. Años atrás había sido director económico del Plan Regulador de Barranquilla, bajo la orientación del arquitecto Cristian Urjueta, y como dicho estudio era recomendado por la Cepal para aplicarse en las ciudades de los distintos países latinoamericanos, el oficio en cuestión le caía como anillo al dedo. Lo aceptó. Volvió, por consiguiente, a Bogotá. Y desde tan elevada posición pudo montar las oficinas departamentales de planeación (en Pereira, Manizales, Medellín y, en general, “en todo el país”), por lo cual no es exagerado calificarlo como padre de la planeación regional dentro del enfoque descentralista que ahora está en boga por mandato constitucional.

De aquella experiencia dejó un libro más, también sobre planeación, del que destaca su enfoque nacionalista, no aferrado a los modelos extranjeros, cuando los planes de desarrollo eran incipientes –sostiene en tono doctoral– dentro del mundo capitalista.

Luego estuvo en Cartagena, donde dirigió el departamento de Investigaciones Económicas y fue decano encargado de la Facultad de Economía, hasta cuando el presidente Guillermo León Valencia (cuyo hijo Ignacio, secretario privado del primer mandatario, fuera su alumno en Popayán) lo incluyó en la terna enviada a la Cámara de Representantes

para elegir a un miembro del Consejo Nacional de Política Económica y Planeación, lejano antecesor del Conpes. Fue así como pudo tener en sus manos el manejo económico de la nación que ejercía dicho organismo, en el que los ministros –aclara– “tenían voz, no voto”.

Estaba dispuesto a llevar los ideales gaitanistas a la práctica, claro está.

LA UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

De Planeación regresó a la vida académica, a la Universidad de Cartagena, donde se puso en la tarea de reunir las conferencias escritas para las clases a sus alumnos en una ya larga actividad docente. Fue así como dio a luz el libro *Apuntes de Economía Política* que se convirtió en otro éxito editorial, con segunda edición poco después de salir la primera. Fue tal el éxito –precisa– que con los 18 mil pesos recibidos por derechos de autor pudo dar la cuota inicial de su casita en el barrio El Paraíso, en cuyo jardín escribió cientos de páginas donde en ocasiones, por su ritmo interior, parece escucharse el canto de los pájaros.

Estando en esas, y tras ser invitado a un encuentro de economistas en México para llevar honrosamente la representación de Colombia, le hicieron una propuesta que aceptó de inmediato como un reto: dirigir una publicación sobre el pensamiento económico latinoamericano, del que era identificado entre sus máximos exponentes. Así nació su *Revista Desarrollo Indoamericano*, en 1966, la misma que acaba de superar el centenar de ediciones y cuenta con la proeza de salir al mercado con doce mil ejemplares, distribuidos a su vez en las principales universidades del mundo, las cuales le envían también publicaciones similares, reunidas en una de las mejores hemerotecas del país.

Hasta que llegó su histórico paso por la Universidad del Atlántico, como rector, por petición de profesores y estudiantes, quienes lo rodearon durante su gestión y hasta su retiro, su involuntario retiro del que ni siquiera prefiere hablar. Con varios de ellos decidió abrir su propia uni-

versidad, encarnación del espíritu bolivariano que no deja de exaltar: la Universidad Simón Bolívar, en la que el poeta Jorge Artel, su amigo de tantos años, fue director de cultura, para solo mencionar a uno de los maestros despedidos “en un momento desafortunado –agrega– para la universidad colombiana”.

Es ahí donde está ahora y donde permanecerá, con seguridad, hasta el fin de sus días. Ahí, en los últimos años, ha escrito más libros, nuevos libros, que van desde *El Pensamiento Económico Colombiano* y *El Pensamiento Económico de Bolívar*, hasta su muy popular *Teoría de la Inflación*, manual de consulta obligada entre los estudiantes de Economía.

Los pichones de economistas recorren sus huellas, como él lo hizo en su momento con relación a Jorge Eliécer Gaitán, quien le impidió cursar la carrera de Derecho. En su caso, la sombra del caudillo liberal aún lo persigue...