

## TESTIMONIO EMPRESARIAL

DR. ISAAC GILINSKI  
Andina de Herramientas

Voy a hablarles un poco de Espíritu Empresarial y deseo tener la oportunidad de conocer someramente a todos y cada uno de ustedes. Yo creo que lo importante y lo que fuerza a uno como persona a ser empresario es a veces una oportunidad, o a veces un deseo personal. El espíritu empresarial es algo que se va forjando en la persona, en función de una inquietud original que todos nosotros tenemos. Es necesario que nos definamos una misión, una idea de lo que queremos lograr, pues trazados estos objetivos lo que sigue es el esfuerzo, el sacrificio y el trabajo. Mi papá emigró a Colombia en tercera, porque no podía hacerlo en otra clase, e hizo amistad con un joven más o menos de la misma edad de él, que había nacido en Polonia y estudiado en Alemania, se había graduado de químico y venía contratado por una curtiembre en Venezuela, de una familia de origen alemán, y este joven le

comentó que cuando terminara su trabajo de dos años en Venezuela vendría a Colombia, se juntaría con él y formarían una curtiembre en un pueblito de Santander que se llama Piedecuesta.

Comenzaron con un tamborcito de 55 galones, a comprar unas pielecitas y a curtirlas; ellos mismos las curtían y las vendían. Hoy en día esa empresa que ellos crearon con su tambor de 55 galones, comprando unas pocas pieles de oveja, es la curtiembre por unidad de producción más grande del mundo y está en Colombia, esto casi nadie lo sabe. Estos dos muchachos, que tenían la idea y el deseo, hicieron quizá un gran binomio, una buena mezcla.

Yo creo que esto es una buena muestra de lo que son casi todos los empresarios colombianos; casi sin excepción están hechos así, hechos a

pulso, hechos con una idea, un deseo, con algo que por dentro les dice que ellos pueden hacer más, que si quieren hacer más, pueden hacerlo. Los de la generación mía, que yo diría que es la segunda, ya estudiamos y nos preparamos; tratamos de continuar más o menos con el mismo tesón y el mismo afán los deseos de nuestros padres, y proseguimos creando empresas. Hoy tenemos 27 compañías de distinto tipo, en diversas ciudades del país. Recuerden que todo esto comenzó con un tamborcito de 55 galones, o sea, esto demuestra que sí se puede hacer, y esto es lo más importante que quiero que aprendan. El país necesita que haya personas que creamos en él, que creamos que podemos brindarle algo a las otras personas, porque de eso se trata. Ustedes me lo van a preguntar: y bueno, ¿cómo hace una persona para comenzar a ser empresario? Primero, yo creo que en Colombia hacen falta empresarios y existen oportunidades para cada uno de ellos, y si esto se hiciera el país sería mucho mejor, todos estaríamos mejor y no tendríamos nada que envidiarle a esos países que se dicen desarrollados. Yo he alcanzado el privilegio de tener oportunidades de intercambiar ideas con otras personas de otros países, saber cómo piensan, qué las hace moverse y salir adelante con su propósito.

Déjenme decirles que uno tiene problemas, y muchos. Yo recuerdo mis épocas cuando estaba comenzando la trayectoria de mi papá; yo era la oveja negra de la familia, porque resulta que cuando yo me gradué, que estaba bien jovencito, (ahora lo estoy de espíritu); yo me gradué, decía, de ingeniero químico, y en esa época, estamos hablando de los años 50, no habla casi trabajo, especialmente para ingenieros químicos. Yo traté de conseguir trabajo en la empresa que mi papá había creado, y no había puesto para mí, y eso fue lo mejor que me pudo haber pasado, porque yo me

abrí por mi cuenta. Fui vendedor de una firma que se llamaba Uribe, de dos socios antioqueños, don Mario Uribe y el señor Gomez (ahora se volvieron políticos y grandes personas, son accionistas de Cartón de Colombia) esa época estaban ellos comenzando, y yo también. Yo trabajaba aquí, en Cali, y vendía productos químicos; trabajé como un año y medio; estaba ganando buena plata, pues yo era buen vendedor. Algún día hice una venta y no me pagaron la comisión, y entonces yo me salí y esto me abrió otras puertas y me volví un empresario chiquito, pues luego supe que había una empresita con cuatro máquinas para fabricar tachuelas en Barranquilla, de una familia de origen libanés, una familia muy querida, y que el señor Francisco Hozmú (q.e.p.d.) era amigo de mi padre, y le pedí ayuda para que me recibieran. Fui a verla y las maquinitas realmente me emocionaron mucho; yo me enamoré de ellas, y ésa es la Empresa Andina de Herramientas hoy en día. Las cuatro máquinas que cabían en este rincón me las vendían por \$726.000, y yo las compré con \$200.000, mi papá me prestó \$100.000 y el señor Hozmú me permitió que yo le pagara poco a poco el resto. Monté esas cuatro maquinitas, una materia prima y un muchacho Cuéllar, que se decía era el técnico, en un camión, y nos vinimos para Cali y montamos la fabriquita. Recuerdo que el local era como este salón y ellas ocupaban un rincón. Ha existido otro montón de episodios; por ejemplo, recuerdo cuando no tenía plata para pagar la planilla, y muchas otras dificultades, pero se salió adelante y hoy somos unos empresarios relativamente exitosos, tenemos unos 4.500 empleados y estamos muy contentos de haber aportado y apoyado un poquito al crecimiento industrial del país.

Yo creo que eso, la creación de nuevas empresas, es lo que necesitamos en Colombia, y eso es lo que

necesitamos en todos nuestros países latinoamericanos, que se dice que somos subdesarrollados, que tenemos desigualdades, gente muy pobre, alguna gente un poco menos, una clase media en algunos países más grande que en otros, otra gente con más riqueza, etc., justicia verdaderamente entendida como es. En mi religión judía, que se asemeja mucho a la católica, porque venimos de la misma raíz y el Papa somos los hermanos mayores, uno de los preceptos que tenemos durante nuestra vida terrestre es que tenemos que hacer justicia y no hacer caridad. Esto es algo que yo he aprendido de mi religión, de lo cual me siento muy orgulloso, aunque no soy rezandero; pero sí creo que estamos aquí en este mundo para dar nuestro aporte, cualquiera que éste sea, a la humanidad y que si pasan los años y nos recuerdan por una generación, debemos sentirnos orgullosos y satisfechos de haber cumplido nuestra misión.

Muchas gracias, les dejo a ustedes las inquietudes y desearía escucharlos.

#### Pregunta:

—Quisiera saber cómo pueden ayudarle a uno las universidades y adquirir lo que llamamos éxito empresarial, o sea, lo que yo llamaría arrojo, decisión.

#### Respuesta:

—Usted decía algo que a mí me parece que es importante, eso del arrojo; yo creo que cuando la persona es más joven, es mucho más arrojada; hoy yo utilizo más aquello que aprendí en los libros, que cuando comencé. Cuando empecé simplemente me lancé a hacer algo que creía que valía la pena, esta fabriquita que les digo, con esas cuatro maquinitas; en cuatro meses salió la producción malísima, yo pensé que me iba a reventar. Cuando uno es joven piensa que sabe todo, que puede todo y tiene el arrojo. ¿Cómo el espíritu empresarial? Yo creo

que se puede enseñar; esto que estamos haciendo hoy, yo digo que es una buena enseñanza, la que vemos o leemos y no sólo lo que he leído yo, y también es aquello que a través de las distintas personas que ustedes han conocido y seguramente van a conocer, les mostrarán ese mundo empresarial como algo real, que se puede sentir, que se puede lograr, y, claro, los textos y las enseñanzas que podemos recibir.

Yo creo que el espíritu empresarial se puede formar, sólo que hay que tener una chispa; yo la semana pasada estuve en Los Angeles (California), invitado; yo hago muchas cosas fuera de Colombia, me encanta aprender, así como estamos aquí, en este grupo de personas; soy muy inquieto, me gusta ver cómo hacen las cosas los demás, los otros países y preguntar por qué en Colombia no somos capaces de hacerlo... ¿Qué hacen nuestros hermanos en Méjico, en Estados Unidos, en Alemania, en el Japón? ¿Como han hecho los coreanos, que en menos de 10 años han pasado de ser un país de una pobreza más grande que la colombiana, a ser el tercer país en balanza comercial? ¿Cómo pudo el Estado de Israel ser el único que ha logrado en cierta forma poder aprovechar el programa del control de la inflación? En muchos casos han existido cuotas de sacrificio. Yo creo que sin ese sacrificio ningún país sale adelante, y es muy fácil decirlo de la boca para afuera, pero difícil hacerlo. Pero no hay una fórmula mágica, realmente son un conjunto de situaciones, de teorías, de experiencias, de "chispazos", de oportunidades que la persona sabe aprovechar.

En Colombia, por ejemplo, la clase media es una clase grande que requiere mucho de servicios; por lo tanto, si yo fuera a comenzar hoy en día observaría que en servicio en Colombia estamos en pañales, está todo por hacer, yo diría que el 90 ó 99% por hacer; yo creo que allí hay una fuente

muy grande de oportunidades para la creación de empresarios nuevos. Yo buscaría por lo menos ese camino y me arriesgaría, tomarla la decisión. Si la persona es casada y tiene familia, tiene que medir un poquitico más, es más difícil arriesgarse, pues uno necesita su entrada mensual para atender su familia, sus hijos, pero de todas maneras hay que arriesgarse en forma medida.

Yo ayer tuve la visita de una pareja de americanos, que vinieron a conversar conmigo sobre una idea que tenemos, y él me preguntaba eso que me está preguntando usted. Me dijo: ustedes son un grupo familiar, y uno de ustedes puede realizar este proyecto, yo le dije que no, pues yo creo que las cosas no se pueden improvisar, no se puede improvisar un gerente, un médico, ni un dentista, ni un empresario, no se puede improvisar a nadie, ni siquiera un empresario dentro de su negocio, y menos un empresario dentro de una empresa. Yo creo que uno tiene que saber sus limitaciones, uno tiene que trabajar dentro de un marco, dentro de lo cual uno puede hacer lo que le toca hacer, dentro de ese marco, lo mejor posible.

Yo creo que en eso de las empresas familiares en los próximos 20 años, quizás diez años, vamos a ver grandes cambios en Colombia, como ha ocurrido en otros países del mundo. Eso comienza con el espíritu empresarial; una persona tiene ideas, cree en algo, y comienza a hacer de esa idea un muñequito, a crear una empresita, a vender un servicio, y se va volviendo grande y vienen los hijos, unos resultan buenos y otros malos, y vienen los cambios, porque son normales. Es decir, no se puede improvisar una empresa, o forzarla a que una persona de la familia dirija una compañía, pues si no tiene la capacidad, la compañía perece y fracasa, no sólo la empresa, y no sólo esa familia sino todo el personal que está en esa compañía.

De esos casos existen en Colombia miles, empresas que se han venido a menos por seguir la rutina familiar, esperando a que una persona por ser el hijo del dueño tiene que manejar ese sector, esta sección o esta compañía, y es el error más grande. ¿Qué se le dice a un papá sobre eso? Pues si es un papá inteligente, se da cuenta y profesionaliza su compañía, si no lo es y no se da cuenta, pues llega al fracaso. Yo creo que las cosas deben ser manejadas por aquellas personas que tienen la capacidad de manejo, no importa en qué área, sino hacía qué objetivo; no importa si es una empresa o cualquier cosa, un cargo público, manejar una ciudad o un país, lo malo es que a veces estamos manejados por personas ineptas, y eso sí es muy triste. Lo mejor es rodearse uno de la mejor gente para hacer aquellas cosas que uno ambiciona hacer, no importa en qué. Empresarios somos todos, Virgilio Barco es un empresario, yo soy un empresario, ustedes son empresarios. Todos somos empresarios en el campo en que estamos.

**Pregunta:**

—¿Qué experiencias hay de personas que siendo empleados, muy buenos, de una empresa muy buena, y esa persona a pesar de estar bien rodeado decide volverse empresario?

**Respuesta:**

—Voy a tomar eso dentro del marco de que empresario es una palabra simplemente, es algo a lo que cada uno de nosotros le pone significado. En una empresa hay gente que es muy profesional, que tiene unos objetivos, que maneja una compañía, que participa de ella y que es exitosa en ella, pero de pronto crea una nueva empresa y para mí no hay nada mejor para nuestro país. Si ello ocurriera más frecuentemente, nos haría un país más desarrollado.

Ser empresario es hacer bien lo que a uno se le ha encomendado, ya sea que se lo hayan encomendado o uno

mismo se lo haya encomendado y destacarse en eso, ser experto en eso, y los resultados no se pueden tapar, como el sol no se puede tapar con las manos, los resultados positivos no se pueden tapar. La persona que es un motor, un creador, sale adelante, porque sale en cualquier medio, sea dentro de una empresa o sea fuera de la empresa. Sale adelante y se destaca. Esto tiene que ver también con caracteres, con oportunidades; eso sí que es importante, uno también tiene que ayudarse a tener las oportunidades; yo me he preocupado por ayudarme a tener oportunidades. Yo he pensado toda mi vida que si estoy en un escritorio en alguna parte nadie me va a buscar a mí, yo debo buscar, y he buscado gente y he tratado de aprender de otros; por ejemplo, hace unos años yo fui al Lejano Oriente y más que todo lo que quería yo tratar de entender era cómo es que piensan ellos, qué los hace a ellos distintos a los otros, por qué ellos pueden tener éxito y nosotros no.

**Pregunta:**

—¿Se puede decir que un empresario es un ejecutivo?

**Respuesta:**

—Un empresario es un ejecutivo y un directivo, porque tiene un cargo de dirección, dirige a otras personas; ejecutivo es la persona que ejecuta un programa dado. Yo creo que puede haber un ejecutivo con cargo directivo o puede haber un ejecutivo sin cargo de dirección.

**Pregunta:**

—En vista de que el espíritu empresarial está de moda, las Facultades de Administración de Empresas sí pueden enseñar el espíritu empresarial?

**Respuesta:**

—Yo creo que esto sí se puede, esto es algo que mucha gente me pregunta, he tenido profesores que han sido empresarios y me han enseñado la mejor manera de pensar. Usualmente lo que pasa es que los catedráticos o profesores de Administración, en todas par-

tes, y me imagino que aquí también en Colombia, tienen la oportunidad de ser llamados a colaborar con sus luces y su conocimiento en ejecuciones empresariales y para dar magníficas observaciones y consejos, y ellos van asimilando esas experiencias.

Yo creo que sí se puede enseñar la cátedra de empresario sin ser la persona un empresario; creo que yo sería un profesor quizá muy malo, o no sé, lo único que yo podría contar es lo que les he contado a ustedes, muy corto, la experiencia de una vida, de una familia, que hicieron algo, lograron, salieron adelante. Pero sí se puede enseñar, se puede aprender mucho, yo he aprendido mucho de todo en mi vida.

**Pregunta:**

—Yo quisiera saber si para uno formar su propia empresa es necesario primero ser empleado para adquirir experiencia, o si uno tiene alguna oportunidad de montar su empresa de una vez, sin experiencia.

**Respuesta:**

Mi recomendación es una sola palabra: "lánzate". No hay nada mejor que eso; si le toca sufrir, sufra, hágase una sola concepción, trate de sentarse y de trazarse un camino, un plan, usted va de aquí para allá y así muy corto, no lo haga muy largo, analice y defina qué es lo que quiere hacer y cómo lo quiere hacer, para que se vaya trazando un derrotero. No es malo improvisar, pero uno puede tener muchos traspiés si improvisa demasiado.

**Pregunta:**

—¿De pronto tiene algún ejemplo de un empleado que después de mucho tiempo se lanzó?

**Respuesta:**

—Sí, y les he ayudado y los he visto crecer. Hace un tiempito me invitaron a la Cámara de Comercio a escuchar a algunas personas, y disertó uno de los jóvenes empresarios que habla trabajado conmigo como 12 ó 15 años, y le iba muy bien, tenía éxito. Yo creo que si

hay una persona que trabaja con uno y quiere abrirse por su cuenta, creo que uno, como empresario en la fraternidad de los empresarios, debe ayudarla, apoyarla, porque si la persona está decidida a hacer algo, hay que ayudarla.

Uno como empresario tiene un empleado muy bueno, persona muy buena y está respondiendo muy bien por un área de trabajo a toda la compañía, y a uno por el lado empresarial le da pesar perder una persona así, pero por el lado humano uno tiene que apoyarlo y si es el caso hasta ayudarlo, porque si uno no cree en lo que está diciendo y haciendo, entonces ¿quién cree?

**Pregunta:**

¿Esto no le trae competencia?

**Respuesta:**

—Puede ser, ese es el mundo en que vivimos, de esos casos hay cientos en Colombia y en todas partes del mundo, porque una persona que ha estado trabajando en una compañía pues sabe lo que se hace en esa compañía y muchas veces eso es lo que utiliza para lanzarse al mundo empresarial. Otras personas no, se juntan con unos amigos, ponen a trabajar a las mujeres, en fin, hay tantos casos. Conozco dos o tres casos en que la señora trabaja primero a ver si sale adelante; si lo logra, pues él se retira, y la señora hoy en día es mucho más exitosa que ellos y se han salido de sus negocios a trabajar con ellas.

**Pregunta:**

—¿Cuándo para el empresario?

**Respuesta:**

—Hace 10 ó 15 años yo conversaba con un médico que tenía una fábrica de envases de lata en Bogotá, y me pareció muy curioso que un médico fuera empresario; la fábrica se llama todavía Diana, creo que aún pertenece a él y está cerca al aeropuerto. Estuvimos charlando de algo que me parecía muy interesante y era que el

industrial vive pobre y muere rico. Claro que esto no es 100% verdad, pero nos relamos de eso, porque uno siempre como empresario, como industrial, está pensando: voy a poner otra maquinita, voy a fabricar más cosas, y luego que ya llegue a este nivel me retiro; pero todo eso es mentira porque uno siempre está pensando en hacer más, o sea que eso responde a la pregunta, uno siempre piensa que puede hacer más, que puede hacer otra cosa. Yo creo que el empresario vive así y muere así, y ojalá que no me equivoque y te traten bien. Yo creo que hay que improvisar un poquito, ese sería el consejo, uno no debe ser tan tonto como para seguir el libro completamente, uno tiene que salirse del libro para ser distinto, el libro solo no hace empresarios, el libro es una herramienta que se puede utilizar, y yo leo mucho y trato de estar al día y de aprender todos los días. Es muy importante leer mucho, hay revistas que ustedes pueden leer, además del texto y del programa del curso. Hay que leer sobre personas y leer sobre las cosas de esas personas. Voy a terminar algo que interrumpí, la semana pasada estuve invitado a Los Angeles, a una reunión donde estaban los dueños de las 45 empresas más importantes de los Estados Unidos, y hablamos 4 ó 5 latinoamericanos y lo que nos mostraron a nosotros era la historia de las empresas de estos empresarios exitosos, de cómo lo habían hecho, y realmente con una osadía bestial que a uno le daría miedo, y esta gente se metió, lo logró y lo hizo.

Yo aprendí mucho la semana pasada, y observen que eso va contra lo que dije al principio, que uno a medida que va madurando va dejando de ser osado, pero uno sigue siempre con la inquietud. Creo que es como una escalera, uno se excede un poquito y hace un escalón. A veces el mercado no le permite a uno eso, no le permite los escalones, sino que le arrastra a

uno y uno se enloquece, se enceguece. Recuerden que los peores fracasos de las empresas en todo el mundo surgen en situaciones de éxito; cuando la empresa está muy bien es cuando puede fracasar más fácilmente y no cuando está mal, porque cuando está mal estamos cautos, estamos midiendo cada paso; cuando se está bien se cree que se ha cogido a Dios de las barbas y allí es donde comienza su fin. O sea que no se puede abandonar nunca la cautela.

**Pregunta:**

—Usted empezó con una empresa y hoy nos dice que tiene participación en un número bastante grande; la pregunta que uno siempre se hace es: "¿Y esa maravilla cómo se logra?". El amigo de su papá lo llamó para que comprara esas máquinas, y luego los otros, ¿qué? ¿Qué nos pudiera usted recomendar como formas de ir encontrando esas otras oportunidades?

**Respuesta:**

—Yo creo que cada uno de nosotros, cada ser humano, se tiene que vender positivamente. Yo estoy aquí conversando con ustedes y me estoy vendiendo, ustedes se están forjando una idea sobre mi persona, y se preguntan: ¿Este tipo no será pajudo, no será mentiroso? Uno se vende con su esposa, con sus hijos, sus amigos. Yo creo que eso sí lo he hecho bien toda la vida, yo he tratado de venderme toda la vida, y no desperdiciar oportunidades. Nadie lo busca a uno, rara vez lo buscan, uno tiene que ver que hay una oportunidad y llegar, cogerla con las dos manos y no soltarla. Hay que estar siempre inquieto, y si uno es casado la mujer lo critica a uno todo el día. Yo creo que estas cosas las logra la persona que sea inquieta que es la gente que logra resultados.

**Pregunta:**

—¿Cómo se aprovecha una oportunidad, qué hay que tener para aprovecharla?

**Respuesta:**

—Yo creo que las oportunidades están en todos lados. Por ejemplo, la empresa Andina de Herramientas; nosotros teníamos una fábrica de limas para agricultura, habíamos conseguido unos técnicos austriacos que no hablaban nada de español y me tocó a mí aprender alemán para poderme entender con ellos, en un Instituto por San Fernando. Teníamos una fabriquita de limas porque cuando las tachuelitas progresaron, los clientes nuestros en ese momento no nos pagaban a tiempo, nos "carameliaban", en fin era muy difícil en ese aspecto, y allí viene la parte inquieta; un día me fui a una ferretería y me puse a ver cuál era el producto más difícil que había allí para fabricar, y no les miento: eran las limas, y me dije: voy a fabricar limas, entonces me puse a conversar con representantes extranjeros en Colombia y al fin dí con este par de personas austriacas y montamos esa fábrica, y comenzamos a trabajar y perdimos mucha plata. Nosotros somos tres hermanos y una hermana, y ése es el conjunto familiar que les conté, fuera de esto tenemos una prima, que es la hija de este señor que viajó con mi papá en el barco. Montamos esa fábrica de limas. Yo les digo francamente que pensé que nos habíamos quebrado. Eso fue como en el sesenta y pico. Perdimos casi dos millones y pico, y si hoy es plata en esa época era toda la plata del mundo, y tal vez vino la suerte o no sé qué sería, pero una vez recibo un telegrama de una empresa americana que competía conmigo; ellos eran más fuertes que nosotros, eran más grandes, y me dice el señor que nos quiere visitar, que si le mostramos la planta; entonces yo le contesté con otro telegrama; "Si nos muestran la parte de ustedes".

Me respondió que sí. Vinieron a Colombia y después de tres o cuatro años nos asociamos, porque nosotros éramos la competencia más irracional que ellos tenían. Nos asociamos con

ellos y fundamos Empresa Andina de Herramientas S. A., y a Dios gracias hicimos una sociedad y hemos tenido éxito, pero antes éramos competencia feroz, pues teníamos que vender barato, y yo creo que por eso estábamos tan mal, no nos pagaban, es que todo en el mundo de los negocios guarda relación. Cuando uno está ganando es porque está vendiendo a un precio más o menos apropiado, justo; pero cuando está perdiendo es porque algo de lo que está haciendo lo está haciendo mal, o lo está fabricando mal, o lo está vendiendo mal, o lo está haciendo todo mal, pero no es cuestión de suerte. Tal vez suerte hay en que el tipo me mande el telegrama, pero no cuando yo lo aprovecho y le digo: venga, si me muestra la suya. Vinieron, hablaron conmigo y se fueron. Yo fui donde ellos y después nos asociamos, y es la empresa de la cual vivo; yo creo que es la primera en América: nosotros hemos recibido todos los años el primer premio a la Calidad.

**Pregunta:**

—¿Podría explicarme mejor los conceptos de justicia y caridad?

**Respuesta:**

—Voy a darle un ejemplo, tal vez lo más práctico; la gente piensa o muchos seres humanos pensamos que si una persona le pide algo, por el hecho

de darlo por salir del paso hizo justicia. Voy a dar otro ejemplo sobre eso; uno sale al lado del hotel y encuentra 4 ó 5 mendigos, y va para San Fernando y lo mismo, y son los mismos, unos son pobres y otros son pobres, y no sé qué más, y estamos llenos de gente que pide, y entonces uno trata de volverse juez, y decir, ¿Por qué no se defiende?, yo, cuando tenía su edad trabajaba. Pero por otro lado está dicho y está escrito que nosotros no podemos ser jueces de nadie, el único Juez está arriba; si una persona le extiende a uno la mano solicitándole una ayuda, que puede ser monetaria, consejo, cualquier cosa, uno tiene inmediatamente que servir, y dar y eso es hacer justicia, no caridad. Es una forma distinta.

**Pregunta:**

—¿Cómo se compete con los monopolios? ¿Sí hay algún alcance?

**Respuesta:**

—Yo le voy a contar un cuento de monopolios, lo que más me ha gustado es pelear con monopolios y se las he ganado todas. Tres veces en la vida he peleado con esas grandes empresas y a las tres les he dado palo, he comenzado con cero y ellos con 100. Lo importante es tener decisión y pensar.

## TESTIMONIO EMPRESARIAL

# LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL DE GRAJALES HERMANOS

Dr. CARLOS A. QUINTERO

Bienvenidos. Muchas gracias por asistir. Espero poder tener con ustedes una charla muy amena, con bastante participación, sobre las diversas situaciones que para mí podrían ser muy sencillas pero para ustedes podrían ser en este momento un enigma. La forma más fácil para dictar esto definitivamente hubiera sido hacerlo en La Unión, donde está todo el entorno que nos rodea y que nos lleva de vida y de fuerza para iniciar la diaria tarea de luchar contra todas las cosas antagónicas que hacen difícil terminar el día satisfactoriamente.

La manera más corta es, en primer lugar, invitarlos por siete minutos a ver un pequeño video de lo que es "Grajales"; la segunda manera es invitarlos a que en el momento en que lo decidan, en grupos de diez personas visiten La

Unión para mostrarles ampliamente lo que hacemos y lo que pensamos hacer en los próximos años.

Vamos a hablar un poco acerca de cómo empezó esta empresa, que definitivamente tuvo su primer examen a nivel internacional cuando en uno de los créditos que tuvieron que ser evaluados hace pocos años en el Banco Mundial en Washington, cuando los investigadores y los analistas del Banco recibieron la solicitud de crédito y empezaron a meter en sus computadores la ficha de lo que eran las personas que manejaban la empresa, empezaron a aparecer los dueños, y resulta que eran cinco hermanos que no habían terminado la primaria, que mucho menos hablaban inglés, que a duras penas sumaban y restaban, y eso era para el Banco Mundial en ese momento algo realmente que no