

DISPARMÁQUINAS: El sueño de un empresario tolimense*

Mercedes Parra-Alviz ¹, Alejandra Avilan-Castaño ², Diana Patricia Plazas-Agudelo ³

Resumen

En la ciudad de Ibagué (Tolima, Colombia), se exploró la vida empresarial de Jesús Antonio Hernández Rubio, con el propósito de dejar al descubierto las raíces de su empresa DISPARMÁQUINAS. La información sobre su infancia, juventud, vida familiar y trayectoria empresarial fue colectada a través de entrevistas semi-estructuradas aplicadas principalmente a la familia del empresario. La información obtenida fue triangulada con el fin de lograr una mayor profundización en los datos obtenidos de las entrevistas. Se encontró que DISPARMÁQUINAS surgió a partir del trabajo de grado del empresario. Gracias a la tenacidad y visión de su propietario, la empresa se ha posicionado muy bien en el mercado nacional de los repuestos para maquinaria agrícola y tiene buenas relaciones empresariales internacionales.

Palabras Clave:

Historia de vida, empresario, Jesús Antonio Hernández Rubio, DISPARMÁQUINAS, Ibagué, Colombia.

Abstract

In the city of Ibagué (Tolima, Colombia), the management background of Jesús Antonio Hernández Rubio was explored, with the aim of discovering the beginning of DISPARMÁQUINAS, an enterprise owned by him. Information about his childhood, youth, family life and trajectory as a business administrator, was gathered by applying semi-structured interviews mainly to the manager's family. The collected information was triangled in order to deep inside the data obtained by the interviews. It was found that DISPARMÁQUINAS started as a part of the manager's degree work to obtain his title of Business Administrator. Because of the tenacity and vision of his owner, the enterprise has been very well positioned into the national market of parts for agricultural machinery, and has good international managerial relationships.

Key words:

History of life, manager, Jesus Antonio Hernández Rubio, DISPARMÁQUINAS, Ibagué, Colombia.

Este artículo fue recibido en octubre 04 de 2010 y su publicación aprobada en noviembre 23 de 2010.

¹Grupo de Investigación GIMN. Universidad del Tolima. Ibagué (Tolima). Colombia

²Estudiantes del Programa Administración de Empresas. Universidad del Tolima. Ibagué (Tolima). Colombia.

³Estudiantes del Programa Administración de Empresas. Universidad del Tolima. Ibagué (Tolima). Colombia.

* Autor para correspondencia. E-mail: mepalviz@yahoo.com.mx

Introducción

El hombre desde sus inicios ha sido el gran forjador trascendental de todos los procesos, innovaciones y cambios que hoy existen en el mundo contemporáneo y empresarial. Pero este siempre ha tenido en mente mejorar las condiciones de vida, tanto de él como de los demás, buscando satisfacer cada día sus necesidades y generando progreso en las regiones y ciudades.

Es de rescatar que todos estos cambios no se han dado por casualidad, sino que han sido planeados en la mente de los individuos y grupos de personas, con el fin de dejar un legado en la historia de la humanidad.

Los actores principales de esta revolución son los empresarios, quienes han desarrollado el verdadero espíritu empresarial y una actitud emprendedora. La palabra empresario apareció durante la Baja Edad Media para designar a una persona que acomete alguna labor (Hoselitz citado por Martínez (2002)).

Son varios los autores que han investigado sobre el papel empresario. Algunos lo conciben como un gerente eficaz que persigue, a través de otras personas, la consecución de objetivos para la empresa (Koontz y Heinz, 1994). Otros lo interpretan como un agente que suple con sus decisiones las funciones de coordinación que realiza los precios en los modelos neoclásicos del equilibrio (Torres, 1998). La principal actividad de un empresario es la búsqueda de información, con lo cual reduce ineficientes e incertidumbres, capta las oportunidades del mercado, a la vez promueve la innovación tecnológica y organizativa (Martín Aceña (2002), referenciado por Quintero y Sánchez (2005)).

La palabra empresa indica unidades de producción, es decir, el marco institucional de los factores de la producción en una sociedad determinada (Ordóñez, 1998). Por ello, se plantea que el empresario o la empresa son efectivamente el único factor productivo, puesto que la tierra, el trabajo y el capital sólo son medios de producción (Knight, citado por Valdaliso y López (2000) y referenciado por Parra-Alviz y Torres-Tovar (2006)). A este planteamiento se le puede agregar que hoy por hoy existen otros elementos que son indispensables para el funcionamiento de la empresa como son la tecnología, el conocimiento, la información y por supuesto la gestión del talento humano.

En el desarrollo de la historia de la empresa, se pueden identificar dos impulsos importantes. El

primero, vino de la mano de Wallace B. Donham (decano de la Universidad de Harvard y fundador de la Business Historical Society), quien consideró que el estudio de situaciones empresariales del pasado podía ser útil en la enseñanza de teoría de la empresa. El segundo impulso fue obra de dos activos y prestigiosos economistas, Shumpeter y Cole, quienes se incorporaron casi al mismo tiempo al claustro de Harvard (Parra-Alviz y Torres-Tovar, 2006).

No obstante, el nacimiento de la Historia Empresarial como disciplina se retrasó considerablemente respecto a otros países europeos. Durante muchos años, las empresas y empresarios tuvieron mala prensa, debido a una combinación compleja de factores, como la profunda tradición colectivista de la sociedad española, caracterizada por fuertes corrientes anti individualistas contrarias al libre mercado y proclives a un fuerte dirigismo estatal (Martínez, 2002)

Como la historia escrita se puede revisar, tanto en teoría como en la práctica, algunos historiadores, en general, y algunos historiadores de las empresas, en particular, muestran una instintiva a la hora de incluir teoría en su disciplina (Roberts, 2003). "La historia empresarial se encuentra en un punto estratégico de su desarrollo, en el que el deseo de encontrar reglas con validez general producirá grandes recompensas", lo que significa que la historia empresarial debe poner más énfasis en su capacidad para explicar las vías de cambio y desarrollo, que en predecirlas (Jones (1995), citado por Roberts (2003)).

Desde la perspectiva de las ciencias sociales, la teoría en la historia debería contener tres elementos: una teoría de la estructura social y económica, una teoría de la transformación (mecanismo mediante el cual las estructuras cambian a través del tiempo) y una teoría de la direccionalidad (Callinicos (1995) citado por Roberts (2003)).

Pero, ¿sirve para algo la historia empresarial? Valdaliso y López (2003) afirman que las empresas y los empresarios, tienen una importancia creciente en el mundo que estamos viviendo. En los años 90 se produjeron grandes cambios en el campo tecnológico y la innovación produciéndose desarrollos empresariales en la informática, telecomunicaciones, biotecnología que están transformando radicalmente la sociedad y la economía.

El objetivo de la historia es un proceso de investigación y una disciplina cuyo objetivo es la

reconstrucción de la realidad histórica. En cierto sentido, el objeto de la historia empresarial es hacer "un discurso sobre el pasado, aunque categóricamente distinto: de él" (Wilkins citado por Roberts (2003)).

De la misma forma, se considera que la Historia de Vida, o Historiografía, es la descripción o narración de la vida de una persona que, en mayor o menor grado, ha conseguido cierta notoriedad. La palabra biografía parece haberse utilizado solo hasta el siglo XVII, a pesar de que la ciencia biográfica fue cultivada por todos los pueblos antiguos y modernos, logrando afirmarse que la historia comenzaba por la biografía

▲ Metodología

La técnica que se utilizó para la recolección de la información fue la entrevista semi - estructurada.

El instrumento fue aplicado al empresario mismo y a algunos miembros de su familia, principalmente María Eugenia (esposa), María Victoria (hija) y Blanca

▲ Historia del empresario

Jesús Antonio Hernández Rubio (Foto 1) nació en Alvarado Tolima el 14 de abril de 1961. Su padre era Juan de Dios Hernández y su madre Blanca Nelly Rubio, agricultores, poseedores de una finca ganadera y una finca cafetera ubicadas en el municipio de Alvarado-Tolima. Tiene dos hermanos, Mauro Nery y Blanca Stella.

Sus abuelos maternos, se llamaban Lubin Huertas y



Foto 1. Jesús Antonio Hernández Rubio

de los individuos que dirigían o componían las familias, las tribus y los pueblos de los primeros tiempos de la civilización, y que algunos transmitidos por la tradición oral dieron origen a gran número de leyendas mitológicas (Laborda, 2002).

Todo lo anterior justifica explorar la vida de los empresarios de la ciudad de Ibagué, en este caso, la de Jesús Antonio Hernández Rubio, propietario de DISPARMÁQUINAS, una empresa ampliamente conocida a nivel nacional e internacional en el ramo de las partes para maquinaria agrícola, con el propósito de dejar al descubierto sus raíces, su infancia, juventud, vida familiar y trayectoria empresarial.

Stella (hermana).

Para el tratamiento de la información se recurrió a la triangulación, con el fin de lograr una mayor profundización en los datos obtenidos de las entrevistas.

María Stella Rubio, y los paternos, Anacleto Hernández y Elvira Díaz, se dedicaban a la agricultura.

Jesús Antonio comenta:

"Toda mi infancia se desarrollo compartiendo la vida del campo. La mayor parte la viví en una pequeña finca cafetera que quedaba aproximadamente a 5 horas de Alvarado. En esa época no había servicio eléctrico, todo era demasiado lejos, tocaba prender lámparas de petróleo".

Toda su infancia la dedicó al trabajo duro y al estudio (Foto 2), porque eso le inculcaba en su hogar. Estudiaba medio día en la escuela Bernardo Pinzón Ariza. En las horas de la tarde se dedicaba a trabajar en la finca ganadera, en donde desarrollaba labores de siembra, fumigación y manejo de ganado. Cuando salía a vacaciones, se iba a la finca cafetera para colaborarle a su padre a coger café, recoger aguacates, sembrar yuca, plátano, café y otros alimentos que luego recogían para vender y para el consumo de la familia. Su padre siempre les inculcó que se debían ganar el dinero trabajando. Por esta razón, lo que ganaban con las ventas lo dejaban para sus gastos personales.



Foto 2. Jesús Antonio como estudiante en el año 1974. Fuente: archivo familiar.

Durante su infancia adquirió conocimiento en la agricultura, la ganadería y el comercio, el cual identificó como la actividad más rentable, ya que se compraba y vendía continuamente y permitía que se recogiera la inversión de manera rápida. El empresario manifiesta: *"De mis padres herede la constancia al trabajo"*

El poco tiempo libre que le quedaba lo compartía con sus amigos de la infancia para realizar actividades de caza y pesca en la finca de sus padres. Sus amigos eran Enrique Varón, Carlos Miranda, Álvaro Palma, Uriel Rojas, Dagoberto Noguera (Foto 3).



Foto 3. Amigos de infancia en el año 1972. Fuente: Archivo familiar.

Terminada su primaria, inició estudios de secundaria, los cuales culminó en el Colegio Oficial General Enrique Caicedo, graduándose en el año 1977, a los 16 años de edad. Siempre se consideró un estudiante inteligente y lleno de muchas expectativas y sueños. Todo lo que se proponía lo lograba, porque era una persona muy perseverante y trabajadora.

Jesús Antonio recuerda:

"Junto con mis hermanos viajábamos cada fin de año a Valledupar donde la familia de mi madre, que eran alrededor de 14 hermanos. Esta familia lideraba el sector del comercio en la ciudad; eran poseedores de varios almacenes. Mi tío Lubin Rubio tenía dos almacenes de ropa llamados: Almacén Rubio y Almacén Americano. Yo le ayudaba a vender allí juguetería afuera del almacén. Como la época de diciembre era una temporada buena para ellos, y de mucho trabajo, nos pedían que les ayudáramos en las ventas. Este fue un momento importante en mi vida, ya que mis hermanos y yo adquirimos la habilidad para el comercio, el manejo de clientes y las ventas.

Por esa época se movía mucho el dinero en Valledupar, no solo por el comercio o demás actividades, sino también por la comercialización de pacas de marihuana prensada que se producía allí cerca, en la Sierra Nevada De Santa Marta."

En el año 1978, a sus 17 años, inició sus estudios técnicos de contabilidad en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y en el Instituto Cencat. Posteriormente, vio la oportunidad de seguir trabajando sin dejar de estudiar, por ello, ingresó a la Universidad de Ibagué "CORUNIVERSITARIA" cursando dos semestres de Contaduría Pública.

Empezó trabajar en PROAUTO, que era la distribuidora de la marca Renault en el Tolima, en donde ejerció funciones de cartera de clientes y, tiempo después, en el área de repuestos. Su salario en ese entonces era el mínimo, que correspondía a \$4.500,00. En esa empresa laboró aproximadamente 2 años, hasta que la misma empezó a tener problemas financieros por falta de liquidez.

En el año 1980, a sus 19 años, se pasó a laborar en otra firma de maquinarias llamada COLCARIBE "Colombiana del Caribe S.A.", que era la encargada de importar combinadas, maquinaria agrícola de marcas Fiat y La Verna, y maquinaria industrial de marcas como Fiatallis, que manejaba maquinaria de movimiento de tierra, cargadores, moto niveladoras, retroexcavadoras y una línea roja de ensambladoras. En esta empresa permaneció también 2 años, en donde se desempeñó en el taller de la empresa y luego como almacenista de repuestos.

Cuando le ofrecieron trabajar en el área de ventas, pensó que los estudios que estaba realizando estaban mal enfocados. Por eso, decidió abandonar sus estudios de Contaduría Pública, hecho que se convirtió en una decisión importante en su vida. Jesús Antonio comenta: *"no me veía como un contador manejando una empresa comercial"*.

En el año 1982, a sus 21 años, tuvo la posibilidad de laborar en PRACO, una empresa muy similar a la anterior, era la encargada de manejar en Colombia las maquinarias de marca Komatsu, tractores Iseki y Landini, y una línea amarilla de enfardadoras y combinadas New Holland. Estando allí adquirió gran conocimiento, experiencia sobre todo tipo de maquinaria y manejo de inventarios, ya que se capacitó cerca de tres meses sobre el manejo de doce tipos de inventarios. Al respecto, Jesús Antonio comenta:

“Afiancé mucho el conocimiento de manejo de inventarios, porque sabía que posteriormente lo iba a necesitar, y a relacionarme con los principales proveedores de la empresas, quienes eran Japoneses. Aprendí de ellos todo acerca de la relación que se debe manejar con los clientes, ya que ellos mismos traían la maquinaria y nos capacitaban para su instalación y manejo, sin intermediarios”.

En PRACO laboró año y medio, hasta mediados de 1984, cuando se dio la crisis de economía cerrada durante el mandato de Belisario Betancur. El gobierno decidió la no importación de productos al país, lo que causó una crisis en el sector de maquinarias, debido a que no se podían importar del exterior ni producirlas en el país. Con ello, empresas como COLCARIBE y PRACO empezaron a cerrar sus sucursales al nivel nacional, incluyendo la sucursal de la ciudad de Ibagué.

Debido a su experiencia en ventas, en el año 1985 se le presentó la oportunidad de trabajar en la empresa CENTRO AGRÍCOLA, que era una empresa que manejaba la línea Roja de New Holland para Colombia. Estaba dirigida por el señor Baena, era un paisa que había trabajado en Estados Unidos como gerente para Latinoamérica de New Holland. Esta empresa logró conseguir las distribuciones de PRACO, que estaba en proceso de cierre.

Para Jesús Antonio, trabajar en esta empresa fue muy significativo. Allí aprendió que la prioridad para la empresa era el cliente, que se debía tener responsabilidad hacia él y que el horario laboral no lo fijaba la empresa sino el cliente. Su función más importante era la investigación de mercados. Le correspondía viajar a diferentes ciudades para observar e investigar cómo era el manejo que llevaban las empresas similares a esta y qué tipo de innovaciones presentaban con respecto a la atención al cliente, para lograr mejorarlo e implementarlo, si fuese necesario, en la empresa.

Al respecto, el empresario afirma: *“vi muchas deficiencias en la atención al cliente, aprendí mucho de estas visitas.”*

Mientras laboraba en esta empresa, en el año de 1986, conoció a su futura esposa María Eugenia Barragán Guarnizo. Ella nació el 17 de octubre de 1966 en la ciudad de Ibagué. El 15 de febrero de 1987, en un desfile de las fiestas de San Juan, decidieron hacerse novios, y a los seis meses unieron sus vidas en matrimonio. La boda se celebró el 15 de agosto de 1987 (Foto 4), en la capilla del Colegio Oficial Santa Teresa. Su luna de miel fue en el hotel Los Mangos de Prado.



Foto 4. Boda de Jesús Antonio y María Eugenia en el año 1987. Fuente: Álbum familiar.

Las cuatro parejas de padrinos de matrimonio fueron (Foto 5): La señora Nelly Hernández y el señor José Delfín Pérez, la señora Graciela Otálora y el señor Miguel Rodríguez, la señora Berenice Peralta y el señor Edgar Albino y la señora Julia Ospina y el señor Fernando Rodríguez.

En el año de 1987, a sus 26 años de edad, inició sus estudios universitarios de Administración de Empresas en la Universidad del Tolima y empezó a trabajar en BARRIOS & CAICEDO. Esta empresa era del señor Humberto Barrios, distribuidor de lubricantes Shell en Ibagué y quien había adquirido la distribución de COLCARIBE de Maquinaria Fiat, al cerrar esta última empresa sus sucursales en Ibagué. Allí Jesús Antonio adquirió experiencia en la parte de lubricantes, pues asistía a varios seminarios sobre lubricación de maquinaria y rodamientos orientados por ingenieros de la Shell en las ciudades de Medellín y Bogotá. También manejó la parte de venta de maquinaria, pero luego prefirió trabajar con los repuestos y lubricantes en Ibagué. Allí laboró dos años.

En el año de 1989, a sus 28 años, le propusieron trabajar en la empresa SEMILLANOS, en donde trabajó unos cuatro años realizando la función de almacenista de repuestos. El 29 de septiembre del mismo año nació su hija mayor, María Victoria Hernández Barragán, a quien bautizaron en mayo de 1990 (Foto 6).



Foto 5. Padrinos de los novios en el año 1987.
Fuente: Álbum familiar.



Foto 6. Bautismo de su hija María Victoria en el año 1990. Fuente: Álbum familiar.

El 16 de diciembre de 1993 nació su segundo hijo, Luis Antonio Hernández Barragán. Ese mismo año, dejó de laborar en la empresa SEMILLANOS.

Para acceder al título universitario realizó el trabajo de grado denominado "Distribuidora de partes para maquinarias", mediante el cual se creaba la empresa DISPARMÁQUINAS, encargada de suministrar repuestos y servicio técnico a maquinarias Fiat, pues él sabía que esta marca en ese momento no tenía un distribuidor en Ibagué y podría ser una muy buena oportunidad para empezar. Durante el tiempo de

realización del proyecto en la universidad, sus compañeros no le veían futuro, ya que era un proyecto muy ambicioso, pero Jesús Antonio les decía "Yo sé que las grandes empresas del mundo se han hecho sin recursos".

Luego de seis meses de funcionamiento de la empresa, sustentó y demostró los resultados de su trabajo de grado, y se tituló como Administrador de Empresas el 8 de abril de 1993 (Foto 7).



Foto 7. Grado de empresario Jesús Antonio en el año 1993. Fuente. Álbum familiar.

La empresa inició en el año de 1993, sin recursos, solo con un pequeño local ubicado en su residencia ubicada en la carrera 34ª n° 9-83 del barrio Gaitán. Allí permaneció un año con solo un teléfono como implemento de trabajo, sin nada de mercancía, pero debido a amplia experiencia laboral y tenacidad, estaba convencido que los proveedores y posibles clientes le ayudarían a que el negocio creciera.

El empresario recuerda:

"Empecé a visitar varias fincas vendiendo repuestos por pocas cantidades y realizando reparaciones a motores de maquinaria agrícola. Mi primera venta fue cuando se me presentó la oportunidad de reparar un motor, pero no contaba con los repuestos, ni dinero, ni con la mano de obra para su reparación, pero las oportunidades no hay que dejarlas ir, así que lo que presenté fue una cotización total del trabajo, que sumaba \$1.300.000,00.

Le dije que me adelantara el 50%, es decir \$650.000

para comprar los repuestos y que el trabajo se lo entregaba a los 8 días. Aunque solo me alcanzaba para la mitad de los repuestos, decidí hablar con un proveedor de la ciudad de Bogotá y le comenté que tenía una reparación para un motor 1180 de Fiat y que solo tenía la mitad del dinero, y le pedí treinta días para realizar el resto del pago. Me tocó conseguir un mecánico para que reparara el motor. Recuerdo que se llamaba Vicente Muñoz y que trabajaba en una finca en Doima. Debí convencerlo de que trabajara conmigo, que le pagaría el doble de lo que se estuviera ganando por la reparación del motor”.

En el año 1994, después de la creación de la empresa, en sus tiempo libre se dedicaban a visitar a los clientes de las fincas para ofrecer sus servicios y se encontraban que en ella no solamente tenían maquinaria Fiat sino que también tenían de marcas Ford, Massey-Ferguson y Zetor, y que los dueños querían que también los repararan. Fue entonces cuando el señor Luis Antonio vio la oportunidad y necesidad de empezar a diversificar su negocio y las marcas que manejaban.

Siempre se había acostumbrado en el Tolima y en Colombia que un almacén solo manejara una línea de repuestos de maquinarias. En Ibagué SIDA manejaba la línea de Massey-Ferguson, CASA TORO la línea de John Deere, TRACTO REPUESTOS manejaba la línea de Ford y así sucesivamente. DISPARMÁQUINAS fue la pionera en empezar a mezclar las marcas. De esta forma, el 100% de Fiat que manejaban en ventas pronto se convirtió en solo el 25%, porque se le dio más prioridad a otras líneas; actualmente solo representa el 4% de las ventas, pero no porque la hayan descuidado (son los únicos en el Tolima que distribuyen la línea Fiat), sino que han aumentando altos volúmenes de ventas de otras líneas de maquinaria como: Caterpillar, John Deere, Massey-Ferguson y Ford.

Recuerda el empresario: *“en un principio el celo de las demás empresas fue grande, la guerra que me hicieron fue muy dura”.*

Jesús Antonio comenta:

“En la medida en que la empresa fue creciendo, los proveedores empezaron a ver fortalezas en nuestro negocio y decidieron darnos créditos. En este momento, sacar un crédito es fácil, hasta los bancos andan detrás de nosotros para prestarnos dinero para trabajar”.

Después de todo, el almacén empezó a crecer, Jesús Antonio en principio ve la necesidad de comprar

estanterías y surtir su negocio. No tenía empleados fijos cuando comenzó, pero como las cosas iban tan bien, contrató una secretaria de medio tiempo y su esposa María Eugenia comenzó a trabajar con él.

Poco a poco fue creciendo su empresa. Con estas experiencias y un buen manejo de atención al cliente, empezó a ganar credibilidad y posicionamiento en el mercado de maquinaria agrícola en el Tolima, cumpliendo así las expectativas que Jesús Antonio se había formulado al comienzo de su empresa. Al siguiente año tomó la decisión de arrendar un local más grande en la Avenida Ambalá N° 28-81. Allí pagaban un arriendo de \$150.000,00 mensuales y permanecieron por doce (12) años.

Su esposa, María Eugenia Barragán Guarnizo, al igual que su esposo, es administradora de empresas, título que recibió en el año de 1997 (Foto 8). Jesús Antonio comenta que siempre ha apoyado a su esposa en todas sus decisiones.



Foto 8. Grado de María Eugenia Barragán.
Fuente: Álbum familiar. Año 2009.

En el año 1998, Jesús Antonio fue vocal, secretario y tesorero de la Asociación de Administradores de Empresas del Tolima (ADAETOL) hasta el año 1999. Conoció de la existencia de esta Asociación por sus compañeros y colegas, ahora es su motivación. Según él:

“Hay que tener en cuenta que sí somos parte de una organización, debemos aspirar a estar dentro de ella, y como Administradores de Empresas hay que empezar a liderar la asociación, observando qué se

puede hacer, qué se le puede aportar y ella qué le puede aportar a uno”.

En el año 1999 se presentó una crisis en el sector agrícola muy difícil. Se veía cerrar almacenes todos los días. Las grandes haciendas, que actualmente cultivan 600 a 700 hectáreas de tierra, en ese tiempo llegaron a cultivar de 30 a 40 hectáreas, solo para pagar la nomina y mantenerse.

El sector de maquinarias agrícolas duró dos años y medio parado, no se utilizaban repuestos. Narra el empresario que esta situación les dio duro. Para contrarrestarla, incursionaron en el manejo de las líneas de maquinaria industrial de movimiento de tierra de marcas como Fiatallis y Caterpillar. A pesar de la crisis, en vez de bajar las ventas fueron aumentando cada día más y se fue afianzando el almacén.

Para lograr esto en tan poco tiempo Jesús Antonio comenta:

“Me dediqué a viajar al llano, Huila y otras ciudades para empezar a promocionar por medio de los periódicos regionales la publicidad de DISPARMAQUINAS y los clientes empezaron a llegar. Para mí, las crisis son oportunidades donde se resaltan las fortalezas y en donde se debe trabajar el doble. En una crisis sabemos en realidad con qué contamos. Y si somos capaces de superarla, lo demás viene por añadidura”.



Foto 9. Celebración de los 20 años de ADAETOL en el año 2009. Fuente: Álbum familiar.

El 2 de septiembre del año 2000, Jesús Antonio pasa a ser Presidente de la Junta Directiva de ADAETOL. Su lema como Presidente fue: *“La unión hace la fuerza, todos unidos, haremos de nuestro gremio una gran fortaleza”* (Foto 9).

Como Presidente, ayudó a crear la Federación de

Profesionales y Asociaciones del Tolima (FEPATOL), que cobija a 42 Asociaciones, la Federación de Egresados de la Universidad del Tolima y una cooperativa llamada LIDERAR, integrada por un grupo de 20 administradores asociados, que se encargaba de la adecuación e instalación de redes de gas en varios municipios del Tolima, Valle y Cundinamarca. Ocupó el cargo de presidente hasta el año 2004.

Jesús Antonio recuerda una anécdota del año 2004:

“Había un señor que tenía una ganadería llamada Monterrey en el Meta. Consiguieron un mecánico llamado Serafín para que les arreglara un tractor varado. Entonces Serafín voló a Cali. Allí no consiguió nada, pero, le dijeron que esos repuestos los podía tener Jesús Antonio en DISPARMÁQUINAS en la ciudad de Ibagué. Serafín les contestó que si no los había podido conseguir en Cali, que era una ciudad más grande, mucho menos en Ibagué. Después, Serafín viajó a Bogotá, visitó unos doce almacenes y, de los doce almacenes, en ocho de ellos le dijeron lo mismo de DISPARMÁQUINAS en la ciudad de Ibagué.

El Sr. Serafín buscaba unos repuestos muy raros, de un tractor que muchos no conocen por acá, un Belarus de Rumania. En el Tolima habrá, escasamente, dos. Asimismo, también buscaba repuestos para un tractor de marca Stencil, poco conocida, solo visto en las ferias de exposición.

Después voló a Bucaramanga, ya se había gastado un montón de dinero, visitó tres almacenes y en dos le hablaron de DISPARMÁQUINAS y le dijeron que, si no lo conseguía en DISPARMÁQUINAS, no lo conseguiría en ninguna otra parte. En vista de tanta insistencia, me decía don Serafín, volé a Ibagué ya me gastado unos \$3.000.000,00 en pasajes, alojamiento y alimentación.

Cuando llego, lo atendí como a un cliente normal, le ofrecí tintico y aromática. Yo lo vi aterrado, me miraba el almacén por todos lados. Entonces le pregunte por qué hacía eso y él me comentó: “En todas partes que he ido me han hablado de DISPARMÁQUINAS. Yo me imaginaba que este almacén era de una manzana de grande, por lo menos, y yo veo esto muy pequeño.

El mecánico me decía que era aterrador que una empresa tan pequeña fuera tan conocida a nivel nacional. A mí me dio mucha risa y le pregunte qué necesitaba.

Él respondió: “jes que creo que usted no lo tiene aquí!, pero lo que necesito son estas balineras (cojinetes de bolas) y estos bujes. Entonces yo le dije “ríase, yo

tengo estos repuestos acá en el almacén". Los repuestos resultaron ser los mismos de un tractor Fiat. Le mostré las balineras y los bujes y le pregunté: ¿Son estas?, y él aterrado me contestó si son esos.

Yo sabía que los repuestos que él estaba buscando los había en muchos de los almacenes que él visitó. Lo que pasó fue que, como preguntaba por las marcas que ellos no conocían, no se fijaban que eran los mismos repuestos que se aplican en otras máquinas, porque los fabricantes copian los de otras máquinas que ya están creadas para fabricarlas. Toda la experiencia que he adquirido en estas líneas me ha permitido defenderme muy bien".

Esta es una de las experiencias que más ha marcado a Jesús Antonio como empresario. Siempre la recuerda y la cuenta como una gran anécdota.

En el año 2005 tomó el cargo de Vicepresidente de ADAETOL, al no poder cumplir con todas las funciones de Presidente, pues debía atender su empresa DISPARMÁQUINAS.

En el año 2006, Jesús Antonio comenzó a percatarse que DISPARMÁQUINAS ya estaba muy estrecha. La empresa había crecido por la diversificación de las marcas. Entonces tomó la decisión de adquirir un inmueble bien grande, para dejar en el primer piso el local de DISPARMÁQUINAS y en el segundo su vivienda (Foto 10).



Foto 10. Local de DISPARMÁQUINA en el año 2009. Fuente: Álbum familiar.

En ese mismo año, su hija María Victoria se graduó del colegio oficial Santa Teresa, a sus 17 años (Foto 11), otro de los triunfos de la familia.

De igual forma, en el mismo año su esposa María Eugenia se graduó nuevamente, esta vez como Contador Público (Foto 12), título que le otorgó la Universidad de Ibagué.



Foto 11. Grado de María Victoria en el año 2006. Fuente: Álbum familiar.



Foto 12. Grado de María Eugenia en el año 2006. Fuente: Álbum familiar.

Es importante resaltar que, fuera de los negocios, el empresario dedica tiempo a las artes marciales (Foto 13), deporte que practica en compañía de sus hijos, María Victoria y Luis Antonio. María Victoria y Jesús Antonio son cinturón negro y su hijo Luis Antonio cinturón amarillo.

El señor Jesús Antonio comenta:

"Este deporte lo inicié a practicar en el año 1987, cuando estudiaba en una escuela llamada Dragón de Oro. Luego pasé a la escuela Su Sin Mu Kwan de Colombia (Artes marciales coreanas). Fui Presidente de esa escuela, fomentando las artes marciales. Actualmente practico con un grupo en el barrio Departamental solo por hobby."

Además de sus estudios universitarios, ha hecho cursos, diplomados y especializaciones en temas relacionados con mercadeo, ventas, comercio exterior y marketing. De la misma forma, considera que es importante estar a la vanguardia del conocimiento, porque eso le permite ser mejor persona, empresario y padre de familia.

En el año 2008, DISPARMÁQUINAS cumplió 15 años de funcionamiento (Foto 14). Es una empresa reconocida en el Tolima y en Colombia.



Foto 13. El empresario en su deporte.
Fuente. Álbum familiar.

Jesús Antonio comenta al respecto:

"Hacer empresa en Colombia es duro, hay que hacerlo con las uñas. Pero en la medida que se va demostrando la responsabilidad, las puertas se le van abriendo poco a poco".

Tiene el respaldo de grandes empresas. DISPARMÁQUINAS cuenta con cerca de 1200 clientes en la zona del Tolima y fuera de ella, como el Llano, La Costa, Quindío, Huila y Caquetá.

Al respecto, el empresario comenta:

"Tenemos convenios con algunos talleres del Tolima, Huila y Caquetá en donde, sin estar allí, podemos manejar la venta de repuestos. Les damos ciertos porcentajes de la venta de nuestros repuestos. Este arreglo lo tenemos con varias empresas a nivel nacional, lo que nos ha permitido llegar a partes donde uno directamente no puede llegar a hacer negocio".



Foto 14: Celebración 15 años DISPARMÁQUINAS.
Fuente: Revista Correo, N° 86, junio de 2008.

DISPARMÁQUINAS posee 70 proveedores aproximadamente a nivel nacional. El empresario narra:

"Importamos pequeñas cosas de emergencia en cinco u ocho días, repuestos que oscilan entre uno y tres millones de pesos, provenientes de Italia y Estados Unidos. En la medida que la empresa fue creciendo los proveedores empezaron a ver nuestras fortalezas y nos abrieron créditos. Ese proceso, para llegar a la credibilidad y solidez que tenemos hoy en día, ha durado 16 años de trabajo arduo".

Los productos que Jesús Antonio maneja actualmente son líneas de repuestos para maquinaria agrícola e industrial de diferentes marcas, tales como:

- Cat: línea industrial.
- Caterpillar: maquinaria de movimiento de tierra, retroexcavadoras, moto niveladoras y cargadores.
- Fiat: cargadores, retroexcavadoras y moto niveladoras.
- Ford: tractores y línea agrícola.
- John Deere: retroexcavadoras, tractores y cosechadoras.
- Keys: retroexcavadoras.
- Landini: retroexcavadoras y moto niveladoras.
- Massey-Ferguson: líneas agrícolas para combinadas⁴ y línea industrial de retroexcavadoras.
- New Holland: línea agrícola.
- Zetor: línea agrícola de tractores,

⁴Máquina combinada agrícola sirve para cosechar, trillar, separar y limpiar un cultivo agrícola.

(DISPARMÁQUINAS tiene un convenio con el liquidador de esta marca para el país para manejar la parte de maquinaria, permitiendo ofrecer reparación y repuestos a tractores de esta marca, ya que en el Tolima esta no tiene representación).

Como se puede apreciar, esta diversidad de marcas le ha permitido a la empresa ser competitiva y sostenible en el mercado. Al respecto Jesús Antonio afirma:

“Los aportes sociales que hace DISPARMÁQUINAS se hacen en el momento en el que al agricultor se le presta un servicio, dándole la oportunidad de mantener su maquinaria al día, ofreciéndole los repuestos y créditos para obtenerlos.

Al contratar empleados siempre se piensa que hay una familia detrás de cada uno de ellos, permitiéndole de esta forma aumentar sus ingresos y su calidad de vida.

Otro aporte del cual podríamos hablar sería el de contribuir con el desarrollo de una finca al prestarle un buen servicio y venderle productos y repuestos de buena calidad, lo cual genera una serie de acciones de las cuales dependen muchas personas para trabajar; como el jefe del campo, el administrador, los obreros, el regador y otros que hacen parte de la finca”.

La empresa DISPARMÁQUINAS y Jesús Antonio les brindan a sus empleados la oportunidad de que se capaciten cuando hay seminarios de ventas, manejo y atención al público en La Cámara de Comercio de Ibagué, con el fin de que sus empleados brinden un buen servicio y den la suficiente información en relación a los productos que venden.

La estrategia que utiliza para que los colaboradores tengan un buen conocimiento de la empresa comercial, es hacer que todos manejen bien los catálogos, conozcan muy bien los productos que distribuyen. La relación con sus empleados es una relación de amistad, en donde ellos se sienten parte de la empresa, motivándolos de manera que, además del salario, también reciban bonificaciones por el buen servicio prestado y por la utilidad que hayan generado.

Acerca del futuro de su empresa DISPARMÁQUINAS, el empresario Jesús Antonio dice:

“En este tipo de negocio, todos los días uno está aprendiendo, y nos hace falta hacer muchas cosas. Hasta ahora es una empresa que está creciendo; hay que llegar a muchas partes. Estamos pensando en crear sucursales en otras ciudades del país; la empresa no se tiene que quedar acá, la empresa tiene que seguir creciendo”.

Para conocer un poco más al empresario sobre sus calidades humanas se contó con la ayuda de María Eugenia (Esposa), María Victoria (Hija) y Blanca Stella (Hermana). Su esposa manifiesta:

“Como esposo Jesús es muy responsable, comprometido, amoroso y respetuoso. Como padre es muy cariñoso, quiere mucho a sus hijos, respeta sus decisiones y gustos, es muy alcahueta. Los cuida mucho, está pendiente de su seguridad. Como abuelo es responsable. Nuestro nieto, Juan Sebastián, es otro hijo para nosotros. Él está pendiente de su salud, no se mide en gastos cuando se trata de la salud de todos nosotros. Como persona es muy solidario, humano, leal, comprensivo, le gusta trabajar honestamente y, aunque tiene su temperamento, se reserva y se calla cuando es debido. Como jefe es bastante estricto, necesita las cosas para ya, pero bien hechas, para que todo salga bien. Quiere estar siempre actualizado, para no quedarse atrás, y le gusta que sus empleados estén capacitados. En la parte familiar, le gusta pasear con su familia, sus empleados y amigos, ir al campo, pues él valora mucho su tierra”.

Su hija María Victoria comenta:

“Mi papá es una persona que ha salido adelante, siempre lo he admirado por su persistencia en los negocios, es un hombre con una actitud positiva y siempre está observando donde están las oportunidades. Es una persona muy conocida en el campo de las máquinas, considero que es una excelente persona, un buen papá, un buen abuelo. Siempre trata de ayudar a las personas. Como jefe es estricto, pero, de todas formas, es muy buena gente y eso ha permitido tener éxito en el negocio”.

Su hermana Blanca Stella narra:

“Es un buen hermano, él está ahí cuando uno lo necesita, está pendiente de todos sus hermanos. Como jefe es muy responsable. Le gusta estudiar, para que todo marche bien.”

Actualmente, su esposa María Eugenia y su hermana Blanca Stella laboran con él en la empresa DISPARMÁQUINAS. Su hermano Mauro Nery se encuentra radicado en Canadá.

Su hija, María Victoria, se encuentra estudiando enfermería en la Universidad del Tolima, cursa cuarto semestre. Ella tiene un hijo de 20 meses que es la adoración de la familia, conocido como Juan Sebastián Barrero Hernández (Foto 15).

Su hijo menor, Luis Antonio, está cursando noveno grado en el Colegio Confenalco y le colabora a su padre en el negocio durante las vacaciones.

De sus padres, solo se puede decir que la madre del empresario reside en el barrio Gaitán y que su padre,



Foto 15. Cumpleaños Juan Sebastián Barrero en el año 2009. Fuente: Álbum familiar.

Juan de Dios, falleció el 12 de octubre de 2002.

El empresario comenta que entre sus mejores amigos se encuentran los señores: Juan Fernando Reinoso Lastra, profesor de la Universidad del Tolima, Félix Ramón Triana, Director del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), José Víctor Pinzón, profesor de la Universidad del Tolima, Alfredo Henao, profesor del

▲ Referencias bibliográficas

Koontz, H. y Heinz W. (1994). *Administración. Una perspectiva global*. 10 ed. Editorial McGraw-Hill. Santafé de Bogotá D.E.

Laborda-Gil, J. (2002). *Historiografía lingüística: 20 principios del programa de la investigación hermenéutica*. Revista investigación lingüística, RIL. Vol. 5, número 1. Universidad de Murcia. Barcelona.

Martínez, A. (2002). *La historia de la empresa en España*. Cátedra Corona 3. Facultad de Administración, Universidad de los Andes. Bogotá, D. C.

Ordoñez, L. A. (1998). *Industrias y empresarios pioneros*. Facultad de Ciencias de la Administración. Universidad del Valle. Editorial Facultad de Humanidades. Santiago de Cali. Colección Lengua y Cultura.

Parra-Alviz, M. y Torres-Tovar, L. A. (2006). *Historia de vida e historia empresarial de empresarios pioneros en la ciudad de Florencia Caquetá*. Tesis de grado para optar el título de Magister en Administración Universidad del Valle.

SENA y, actualmente, Presidente de ADETOL, Yolanda Mahecha, administradora de un local del Centro Comercial Los Panches, Gildardo Monroy, Director Ejecutivo del Comité de Cafeteros, Alonso Rojas, propietario de AGROCENTRO, Omar Varón, profesor de la Universidad del Tolima y propietario de TRACTOLIMA y Víctor Prada Delgado, Director de la Revista Correo, con los cuales tiene una relación muy estrecha.

Ser empresario significa tener compromiso con los clientes, colaboradores y la familia. En un mercado competitivo y exigente, es supremamente importante conocer muy bien a los clientes, ellos son la razón de ser de toda empresa, pero también es necesario tener un buen ambiente laboral, porque detrás de un cliente puede haber un empleado insatisfecho o satisfecho. Para alcanzar el éxito en cualquier negocio se debe tener muy buenas relaciones comerciales con proveedores, de ahí depende la credibilidad, confianza y seguridad a la hora de solicitar créditos.

▲ Agradecimientos

Los autores expresan su más sincero sentimiento de gratitud a todas las personas que hicieron posible la recolección de la información, en particular a los familiares del empresario, porque sin ellas no hubiese sido posible hacer un buen trabajo.

Quintero, A. y Sánchez, I. (2005). *El emprendimiento empresarial: una mirada desde la historia para conocer su origen y evolución*. Grupo de Investigación Pymes. Semillero de investigación Retrospectiva y Evolución. Universidad Surcolombiana, Impresión Servi-Impresos. Neiva (Huila, Colombia).

Roberts, A. (2003). *La teoría en la Historia empresarial*. En ERRO, C. (Ed.). *Historia Empresarial, pasado, presente y retos de futuro*. Editorial Ariel. Barcelona.

Torres, V.E. (1998). *Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico*. En: DÁVILA, C. (Ed.). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglo XIX y XX*. Editorial Norma. Bogotá, D. C.

Valdaliso y López. (2000). *¿Sirve para algo la Historia empresarial?* En ERRO, C. (Ed.). *Historia Empresarial, pasado, presente y retos de futuro*. Editorial Ariel. Barcelona.