



**ORGANIZACIÓN LONDOÑO CAPURRO**

**AUTOR:**

**ALEJANDRO FERNÁNDEZ GIRALDO**

**Director del Proyecto**

**LUIGI CORBELLETA**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**SANTIAGO DE CALI**

**2014**

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
RESUMEN	4
1. INTRODUCCIÓN	5
2. EL NEGOCIO DE LOS LONDOÑO .....	6
2.1. INICIO.....	6
2.2. LA CRISIS .....	14
2.3. SUZUKI Y SHARP .....	19
2.3.1. Historia de Sharp de Colombia	19
2.3.2. Historia de suzuki .....	20
2.3.3. La crisis de Sharp y Suzuki .....	21
2.4. EL RENACIMIENTO.....	24
WEBGRAFÍA	28
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30
ANEXO	31

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Imagen parcial de un avión tipo Noorduyn Norseman UC-64 Ade SOTA .....	7
Figura 2. Luis Carlos Londoño Irigorri.....	8
Figura 3. Primera edición de El Pueblo .....	10
Figura 4. Portada Revista Estravagario.....	14
Figura 5. Última edición Periódico El Pueblo, Jueves 31 de julio de 1986.....	17
Figura 6. Logotipo El Pueblo.....	18
Figura 7. Logotipo de Sharp.....	20
Figura 1. Productos fabricados por INVAL.....	23

## RESUMEN

En el presente documento se describe la lucha por un sueño, que nació de un hombre visionario y emprendedor, como Luis Carlos Londoño, el cual supo aprovechar las oportunidades de negocio que se le presentaban y fue así como por medio de su espíritu de emprendedor dejó un legado empresarial, y ejemplo de arrojo y fortaleza a su familia.

La familia Londoño pionera del desarrollo empresarial en Cali, por medio de empresas como Sharp y López Auto mobiliaria, el Diario El Pueblo, fueron una de las primeras en incursionar en hacer negocios con Japón , creando varias empresas y dando empleo a muchas personas por muchos años, logrando posicionar sus empresas en la región y como producto de un anhelo personal nació el Periódico El Pueblo, a la par con el desarrollo empresarial, que fue un medio de comunicación muy importante en la sociedad valluna, debido a que se constituyó, junto con su revista dominical Estravagario en una vía para tratar temas sociales y de reflexión que tocaban a la comunidad. El periódico El Pueblo con pensamiento liberal tuvo que ser cerrado, al igual que Sharp y la importadora de automóviles Suzuki, tocados por la crisis que alcanzó al país en los años 80, pero en la época actual se conserva su nombre y aunque fue cedido al partido liberal colombiano todavía circula en forma virtual. En cuanto a Sharp, ya no se trata de una empresa industrial, ésta se transformó en asocio con otros empresarios caleños en Datecsa, la cual comercializa los productos que inicialmente fabricaba y vendía Sharp entre otros.

## 1. INTRODUCCIÓN

El siguiente escrito en su inicio tiene el fin dar a conocer la historia de uno de los periódicos más importantes en el Valle del Cauca, el Diario El Pueblo y posteriormente comentar sobre las otras empresas que fueron conformando el grupo empresarial.

El proceso de recolección de información incluyó varias entrevistas, quizá la más importante fue la de Luis Fernando Londoño Capurro, ex gerente del Diario El Pueblo, quien en 2006 fue elegido como presidente de la Asociación de Cultivadores y Productores de Caña de Azúcar, Asocaña. (Capurro, 2014), igualmente se hizo la entrevista a Luis Fernando Y Juan Carlos Londoño Capurro, hijos de don Luis Carlos Londoño Iragorri.

Para conocer la historia del periódico El Pueblo y las otras empresas, fue necesario realizar un recorrido por distintas fuentes de información, con el fin de contar la historia con claridad y fidelidad.

A continuación se presenta el relato de estos hechos, basados en la entrevista realizada a Luis Fernando Londoño Capurro y la información recogida, confrontando testimonios y narraciones de esta misma, con base en información, artículos y testimonios contados por personas que estuvieron cerca del proyecto del Diario El Pueblo y de las demás empresas.

Se inicia el documento con un relato acerca del inicio donde se describe la biografía de Luis Carlos Londoño Iragorri y posteriormente se abordará la historia del Diario El Pueblo, seguido por la crisis por la que atravesó hasta llegar a la época actual, a la par se cuenta la historia de Sharp y Suzuki, como empresas pertenecientes al mismo grupo familiar.

## 2. EL NEGOCIO DE LOS LONDOÑO

### 2.1. INICIO

Todo empezó de la mano del señor Luis Carlos Londoño Iragorri, quien nació en el Cauca, debido a que su padre se estableció por los lados de Santander de Quilichao, donde paraban las mulas que llevaban mercancía hacia Popayán, en dicha época sin carreteras.

El señor Luis Carlos fue oficial de la Fuerza Aérea graduándose como piloto de la Escuela Militar de Aviación Marco Fidel Suarez, donde se graduó con honores como piloto y aviador. Posteriormente fue designado como Jefe de Aeródromos de Colombia gracias a sus contactos con políticos liberales, cargo en el que le correspondió cumplir con misiones estratégicas para el desarrollo del país como la construcción de los aeropuertos de Pasto, Pereira, Leticia, Riohacha, Tumaco, Condoto, Guapi y Buenaventura. Después de ser oficial, inició estudios en la en la Universidad Nacional de Ingeniería Civil y fue compañero de curso del Dr. Virgilio Barco. Mantuvo por muchos años una relación muy cercana con el general Álvaro Valencia Tobar. (Pachajoa Burbano, 2007).

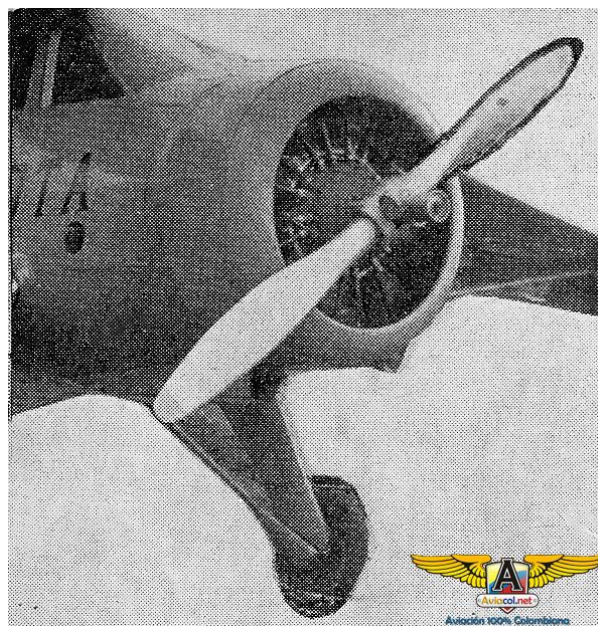
El Aeropuerto de Buenaventura fue construido en la época de 1950, ya que para don Luis Carlos y sus socios, con la línea de Transportes Aéreos Sota esta ruta era muy importante, porque permitía expandir la operación de la empresa. Tiempo después vendió el negocio a la empresa Avianca, siendo Sota un negocio rentable, así Avianca empezó a utilizar Aerotaxi Avianca, después Avianca se lo vendió a la ECA (Empresa Colombiana de Aeródromos) de la cual Londoño Iragorri había sido director, hoy la Aeronáutica Civil (El País, 2007).

El nombre de SOTA es la sigla de Sociedad Occidental de Transporte Aéreo, fundada en Cali en 1950 por Luis Carlos Londoño y otros aviadores expertos, egresados de la Fuerza Aérea Colombiana, entre los cuales estaban los Capitanes Bernardo Escobedo, Edgar Caldas, Nelson Amor ocho y Hernán Urdinola (Escobar Corradine, 2012).

En 1953 ofrecía servicios regulares entre Cali y Buenaventura, también rutas de Cali a Pasto. Los vuelos diarios desde Buenaventura unían al puerto con Condoto, Itsmina, Tumaco, Guapi y Barbacoas, utilizando hidroaviones, que estaban habilitados para acuatizar tanto en el océano como en los ríos (Escobar Corradine, 2012).

La empresa quería cubrir la región del Pacífico, por encontrarse totalmente aislada del desarrollo y progreso del país, con servicio de transporte aéreo diario de pasajeros, carga y correo (Escobar Corradine, 2012).

Los equipos utilizados para los vuelos desde Cali eran tipo Noorduyn Norseman UC-64 A, monomotor de fabricación canadiense, con capacidad para 8 pasajeros; para los servicios desde Buenaventura se utilizaba un avión PBY Catalina (Escobar Corradine, 2012).



**Figura 1. Imagen parcial de un avión tipo Noorduyn Norseman UC-64 Ade SOTA**

Fuente: <http://www.aviacol.net/aviacion-civil/aerolineas-colombianas-desaparecidas/sociedad-occidental-de-transporte-aereo-sota.html>

También incursionó por los años de 1956 en el negocio de explotación de carbón de las minas ubicadas en la Cordillera Occidental (Timba, 3 Cruces y Aranzazu) se reúne con los

demás socios en una Hacienda de nombre La Ferreira al sur de Jamundí, la cual pertenecía a los Castro y en una conversación, al observar un radio transistor, surge la idea de ensamblar radios transistores en Cali (El País, 2007).

En un viaje de Venezuela para Colombia, don Luis Carlos Londoño hace amistad con un japonés, representante de la firma Shibamoto Co., que estaba en América Latina buscando mercado para los productos japoneses, le comenta a Londoño la posibilidad de iniciar una empresa ensamblando radios transistores en Colombia, Londoño aprueba la idea e inicia con el proyecto de ensamblar radios transistores. Alquilan una casa gigantesca por Santa Teresita en la ciudad de Cali en el sector llamado el Cid, en el sótano almacenaban la materia prima, el primer piso para la planta que contaba con unas líneas de ensamble y el segundo piso eran las oficinas. Adecuaron 2 cuartos para los primeros ingenieros japoneses que llegaban a Cali. Eso fue en el año 60 donde se fundó con el nombre de "Candle Electrónica de Colombia Ltda", se inició la empresa, filial de las compañías japonesas Tokio Transistor y Shibamoto Co (El País, 2010).



**Figura 2. Luis Carlos Londoño Iragorri**

Fuente: Periódico El País

El representante de Shibamoto se entrevista con don Luis Carlos y le pregunta si está interesado en introducir radios transistores del Japón, entonces empiezan la relación comercial vendiéndole Shibamoto Corporation a Electrónica Colombia radios transistores, lo



que prácticamente se hace es traer el circuito integrado y armar los radios, llamados Candle. Candle Corporation, que era la empresa proveedora de los transistores para Candle Colombia fue absorbida por Sharp en Estados Unidos, dando la posibilidad de no solo comerciar transistores sino televisores, calculadoras y productos electrónicos de la época. Por los años 67 – 68 debido a que Shibamoto Co., tenía la marca Suzuki ofrece al empresario Luis Carlos entrar en el sector automotriz que se estaba desarrollando en Japón, empezando a importar los primeros camperos Suzuki en los años 70, por medio de la empresa López Auto mobiliaria.

Estando en el negocio de los transistores, en una casa en la calle 25 empezaron a ensamblar los televisores, cuando se hizo la alianza con Sharp Corporation, luego compró en la carrera 1 con 36 una planta metalmecánica, estando allí decidió que parte de la materia prima sobrante de esa planta servía para fabricar chasis de los televisores, conformados por tubos transistores y el chasis era metálico. Cuando empezó a necesitar partes plásticas las pidió a las industrias Extra de Medellín, circuitos impresos en Medellín, transistores y gabinetes en Palmira para los parlantes de equipos de sonido y equipos de oficina; así empezaron a integrar muchas cosas, se importó materia prima de Japón y se empezaron a ensamblar en Cali, dando origen a lo que ahora se llamó Sharp S.A. (El País 2007)

Luis Carlos Londoño Irigorri fue uno de los pioneros en relacionarse con los japoneses para desarrollar industria, fue el encargado de inaugurar las rutas aéreas hacia el pacífico y fue una de las personas más influyentes en el desarrollo empresarial del Valle del Cauca por su espíritu emprendedor, las palabras de este empresario se resumen en: *“La evolución no permite detenerse en problemas de segundo orden, sino que nos impulsa en forma permanente”* (El País, 2007)

Luis Fernando Londoño Capurro, hijo de Luis Carlos Londoño Irigorri, cuenta que su padre era liberal, lo cual le llevó a tener una buena relación con algunos líderes del país, como Carlos Lleras y Marino Renjifo, dos de los principales impulsores para la creación del diario el pueblo. En Cali había desaparecido un periódico que se llamaba “El Relator”, fundado por Jorge Zawadsky, que luego pasó a ser el Diario de Occidente a manos de Álvaro H. Caicedo,

por lo que se pensaba había la necesidad de crear un periódico liberal: Periódico El Pueblo. (Capurro, 2014)

Entre Luis Carlos Londoño Irigorri, Carlos Lleras y Marino Renjifo todos liberales, surge la idea de crear un periódico liberal con ideas nuevas, más progresistas, un periódico diferente, más metido en los temas sociales, es así como el 21 de enero de 1975 se funda el periódico “El pueblo”.



**Figura 3. Primera edición de El Pueblo**

Fuente: El País, 2007

Durante la entrevista El señor Londoño Capurro manifestó:

*“Yo estaba en el sector privado como presidente de Sharp la empresa iba muy bien, pero me empezó a motivar mucho el tema político el cual fue influenciado por Carlos Lleras y Marino Rengifo (gobernador), entonces me metí de lleno en el periódico, fue un periódico muy interesante porque tuvo periodistas de gran prestigio nacional”. (Capurro, 2014)*

Se hizo un periódico más moderno que El País, ya que estaba impreso por una maquinaria de última tecnología marca Goss Urbanite, la cual contaba con separación de colores, por lo tanto, le daba un valor agregado al periódico al imprimir en colores muy vivos. Paralelo a esto, se monta una empresa editorial llamada Londer Ltda. para imprimir revistas, libros y la encargada de la emisión del periódico El Pueblo. Esta editorial contaba con todos los activos fijos, como maquinaria y equipos de edición, es decir, que la inversión se realiza realmente en la editora Londer Ltda., y El Pueblo pasa a ser una propiedad intelectual registrada, como marca de periódico en el Ministerio de Gobierno, que era el encargado de hacer los registros en esa época (Gaviria, 2003) .

Luis Carlos Londoño Iragorri, tenía la capacidad económica para fundarlo, contaba con los recursos necesarios, incluso el periódico el periódico se desarrolló con un endeudamiento muy bajo, la principal deuda del periódico eran cartas de crédito para importación de papel y la maquinaria para establecer la editora. (Londoño Capurro, 2014).

Al ex presidente, Alfonso López Michelsen se le concedió el honor de oprimir el botón de la maquina Goss Urbanite para imprimir la primera edición del periódico El Pueblo, La primera edición publicaba una entrevista realizada por el escritor Juan Lozano al ex presidente López Michelsen. Este diario salió a circulación con un valor de 2 pesos por ejemplar. Tamaño Universal y a todo color, contaba con treinta y seis páginas y ocho columnas.

Luis Fernando Londoño Capurro dice *“El periódico nace con el objetivo de crear una voz liberal en el Valle del Cauca, su bandera roja inclinada a la izquierda expresaba la ideología del diario, el cual tiene como slogan “con todo el poder de la información”*”. (Capurro, 2014)

En el Pueblo trabajaron grandes periodistas y personas muy importantes que estuvieron al lado de Luis Carlos Londoño Iragorri, padre del Dr. Londoño Capurro. Desde su creación salió como vocero del partido liberal lo cual influyó de manera notoria en la buena acogida que tuvo el diario por parte de la sociedad vallecaucana. Aquí se destacan algunos nombres de las personas que colaboraron como columnistas en el periódico durante su funcionamiento como es el caso de Carlos Lleras Restrepo, Marino Renjifo, Daniel Samper

Pizano, Alfonso López Michelsen, Alonso Aragón Quintero, Germán Ángel Naranjo, Alfonso Castillo Gómez, Eduardo Caballero Calderón, Ovidio Eusse, Álvaro Bejarano, Maritza Uribe de Urdinola, Harold Rizo Otero, Jorge Restrepo Potes, Augusto Goicochea Luna (Paco Luna), Octavio Gaviria, Clara Zawadzky de Bueno, Aurelio Jiménez Callejas, Alberto Warnier, Demetrio Arabia, Martha Montoya, María Inés Pantoja, Luis Guillermo “el paisa” Ángel, Pilar Tafur, Benjamín Villegas, Claudia Blum, Héctor Moreno, Felipe Lleras Camargo, Fernán Martínez Mahecha, el caricaturista Guillermo Álvarez González, Cecilia Orozco, Fernando Garavito y María Mercedes Carranza. Estos dos últimos encargados de una revista literaria muy importante dentro del país llamada “Estravagario”.

Dirigida por Fernando Garavito y María Mercedes Carranza, la Revista Estravagario fue símbolo de la intelectualidad de la época, fue una publicación que marcó un giro en cuanto a tipo de contenidos abarcados por los suplementos culturales de aquella época en la ciudad, debido a su profundo interés por reflexionar en temas sobre los problemas y contradicciones del país. Tratando gran variedad de temas, relacionados no solo con el acontecer cultural y los avatares recientes del cine, teatro y literatura, sino también con problemas sociales, con cuestiones de la política agraria, la situación de los jornaleros en el campo, problemas territoriales indígenas, las migraciones del campo a la ciudad, la problemática de las comunidades del Pacífico Colombiano (Álzate & Otero, 2012, p. 202).

El Estravagario dio la oportunidad a filósofos, historiadores, literatos, poetas y jóvenes artistas de publicar sus primeros trabajos, dando a las nuevas generaciones de creadores culturales la oportunidad de darse a conocer a través de un medio cuya circulación superaba la de otras publicaciones existentes en aquel entonces (Álzate & Otero, 2012, p. 202)

Por otro lado, se destaca la participación de algunos personajes y los cargos que ocupaban dentro del periódico, que le dieron vida a este proyecto de una manera exitosa. Estaba como director Marino Renjifo Salcedo, como sub-director Daniel Samper Pizano, como jefe de redacción Héctor Moreno, el gerente era Luis Fernando Londoño Capurro y el director de la oficina en Bogotá fue Luis Guillermo Ángel. Posteriormente, tomó la dirección Luis Fernando Londoño y la coordinación la asumió Felipe Lleras Camargo.

Daniel Samper Pizano fue el periodista estrella de “El pueblo”, dándole una gran orientación y éxito a este diario. Nació en Bogotá, el 8 de junio de 1945, es un periodista y escritor colombiano, colaborador de varios medios de comunicación y libretista de series de televisión, considerado como uno de los mejores periodistas de Colombia y el padre del periodismo investigativo, trabajó como subdirector en “El Pueblo”. En 1975 por algunas diferencias con las directivas de “El Tiempo” se retiró de ese diario y se instaló en Cali para montar el periódico “El Pueblo”, esa contratación que duró dos años produjo la época de oro de El Pueblo y algunos de los años más felices del periodista bogotano (Revista Semana, 2014).

Una persona muy importante y de gran influencia para el periódico fue Marino Renjifo el cual se desempeñó como director del periódico. Una historia muy curiosa y que demuestra el compromiso que tenía Marino Renjifo con el proyecto del diario El Pueblo es que el presidente López le ofreció la Embajada en España y Renjifo prefirió quedarse como director del periódico. Marino Renjifo fue alcalde de Cali y gobernador del Valle del Cauca.

María Mercedes en 1970 se casa con Fernando Garavito, periodista y abogado bogotano. En 1974 ella se traslada a Cali, donde ejerce como jefe de redacción de “Estravagario”, la revista cultural de El Pueblo, dirigida por su esposo Fernando Garavito. La revista contó con 67 números publicados y tuvo una significativa participación en la vida intelectual de Colombia a finales de los años 70, fue símbolo de la intelectualidad de la época y el Instituto Colombiano de Cultura publicó una selección de sus textos. En 1976 María Mercedes Carranza y Fernando Garavito terminan su matrimonio.

Claudia Blum Capurro, política colombiana de la ciudad de Cali, aprendió periodismo en el periódico el pueblo, en 1975 empezó a trabajar como periodista y editora de separatas especiales del diario El Pueblo y, a la par, a ejercer la Psicología en la institución educativa INEM Jorge Isaac. Dirigió una revista que se llamó “Pinocho” la cual estaba enfocada a los niños, para que éstos pudieran entender que se les enseñaba a través de los cuentos.



**Figura 4. Portada Revista Estravagario**

Fuente: Agenda 2014.

## **2.2. LA CRISIS**

El periódico fue muy importante en Cali y para la familia Londoño Capurro, pero cuando empiezan a resentirse empresas como Sharp y como López Auto Mobiliaria Andina que era Suzuki camperos debido a su endeudamiento en dólares, esto afecta de manera directa a la estabilidad económica del periódico. Aunque el gobierno del presidente Belisario Betancourt y su Ministro de Hacienda Edgar Gutiérrez Castro juró que no habría devaluación, en 1985 la hicieron en algo más del 50% ([www.ipccolombia](http://www.ipccolombia)). La devaluación en esa época fue grande, ya que la moneda colombiana perdió gran valor frente a la moneda extranjera, esto hizo que la deuda que tenían en dólares las otras empresas de la familia se incrementara y tuvieran que tomar medidas para evitar un alto endeudamiento económico.

Por otro lado, el problema de cobertura de tasa de cambio no funcionaba como funciona actualmente, donde permite una mayor facilidad para cubrirse de la devaluación.

En esa época el crédito era muy fácil de adquirir ya que los bancos eran más flexibles en cuanto a crédito, precisamente en esa época fue la crisis financiera y bancaria en Colombia.

La Supe bancaria empezó a presionar a los bancos, establecer una serie de medidas sobre la cartera bancaria. Comenzó la Superintendencia Bancaria a mirar el tema de las carteras por miedo a que colapsara el sistema financiero colombiano. No hubo confianza en la economía local, en la estabilidad y la moneda, y sabiendo que el sistema financiero es la base del desarrollo del sector empresarial, entonces los bancos que habían permitido ese endeudamiento alto en dólares, no tenían presente que la deuda se subió en un 51%. La familia Londoño Capurro tenía una deuda importante en dólares, lo cual golpeó duro a las empresas. En especial a Sharp y a López Auto Mobiliaria Andina (Suzuki), por este motivo, la circulación del periódico se vio afectada.

El periódico dio utilidades varios años, y en principio no se había tomado como el negocio principal. En el momento de la crisis causada por la devaluación, Luis Fernando Londoño Capurro estaba como director del periódico y tuvo que tomar una decisión frente al duro golpe que había dado la devaluación a la solvencia económica de las empresas de la familia.

Luis Fernando Londoño dice:

*“Lamentablemente el tema del periódico se fue complicando entre la época del 84 y el 85, debido a que los negocios de la familia Sharp y López Auto mobiliaria se encontraban económicamente mal, debido a la ya mencionada devaluación, ya que el Periódico era subsidiado con estos dos negocios, y yo opté por llegar a un acuerdo con los acreedores. Llamé a Benjamín Martínez Moriones que había sido presidente de la Corporación Financiera del Valle (CORFIVALLE), era de las personas más respetadas en el sector financiero colombiano, llame a Francisco “Pacho” Ortega que había acabado de salir de la gerencia del Banco de la República, el papa de Juan Ricardo Ortega el director de la Dian. Yo tenía una buena relación con él, había estado en la junta con él en esa época era de la junta monetaria, de la cual yo era miembro. Entonces nos reunimos para que miráramos la situación de las empresas y el periódico, en un momento dado tratamos de llegar a un acuerdo con los acreedores, el cual no fue fácil y la*

*verdad es que yo dije metámonos a un concordato, una figura legal eso no es cometer ningún delito, había gente que consideraba que lo mejor era salir y pagar pero yo no tenía como pagar, por lo tanto lo mejor era buscar un acuerdo que si no se daba voluntariamente por todas las partes pues por lo menos dentro de la ley estaba enmarcada la posibilidad de llegar al acuerdo” (Londoño Capurro, 2014).*

Lo que establecía el concordato en esa época eran las prioridades; es decir, cuando un comerciante o empresa debía entrar en cesación de pagos por no poder hacer frente a sus obligaciones, entonces informaba a un juez de esta situación, para que citara a los acreedores, éstos eran puestos al corriente de la difícil situación financiera de la empresa o del comerciante y llegaban a acuerdos de pago, pactaban plazos y demás. Es decir, llegaban a un acuerdo con todos los acreedores, los acreedores de primera, que eran los trabajadores, de segundo, los financieros, tercero los proveedores, y de último eran los accionistas (Londoño Capurro).

Eso sirvió para que El Pueblo no llegara a un punto de liquidación, y poder hacer un acuerdo con los acreedores. Mientras se estaban aclarando y organizando las cosas del concordato, Luis Fernando Londoño estaba en conversaciones con el periódico “El Tiempo”, la tecnología con la que estaban trabajando estos periódicos había avanzado a hasta tal punto que trabajan con un sistema llamado pack que permití enviar toda la foto composición del periódico por una línea telefónica, el primero en instalarlo en el mundo fue el Usa Today que es un periódico de los Estados Unidos, para cubrir toda la nación con sus ediciones (Londoño Capurro, 2014).

En Bogotá este sistema fue adoptado y el periódico ya lo armaban por computador a través de un sistema que se llama fotocomposición. Se armaban las páginas y ya sobre una plancha se sensibilizaba la plancha y quedaba lista para montarla en una rotativa e imprimir. Entonces se hacia la página armada en Bogotá del periódico “El Tiempo”, se manda a Cali a la planta de impresión todas las páginas y ahí se sensibilizan las planchas, se montan en las rotativas y se imprimen. Esto era más rápido, porque antes se tenía que mandar el periódico



por avión, lo cual se demoraba más y tenía un costo de flete altísimo, un periódico desactualizado sin noticias regionales frescas. Este avance tecnológico fue algo que le permitió al Dr. Londoño Capurro encontrar una posibilidad de entrar en conversaciones con El Tiempo para venderle el periódico El Pueblo al Tiempo, evitando la liquidación de la sociedad. Se llegó a un acuerdo con los acreedores por medio de una votación a favor (Londoño Capurro, 2014).



**Figura 5. Última edición Periódico El Pueblo, Jueves 31 de julio de 1986**

Fuente: Foto tomada en Biblioteca Departamental

En conclusión y después de esta decisión tomada por Luis Fernando Londoño Capurro, debido a la crisis sufrida por el grupo familiar, se le pagó a todos los acreedores, sobró plata que se destinó de acuerdo con los bancos, a cancelar a los acreedores de Sharp y Suzuki para que pagaran deudas. Sharp y Suzuki seguían funcionando. Londoño Capurro manifestó:

*“Realmente el golpe no se había sentido pero yo sentía que esta venta estaba golpeando la situación financiera, y dije que El Pueblo no es la empresa con rentabilidad potencial que pueden tener las otras, o como negocio rentable y por tanto es mejor de una vez quedar bien y salir adelante, y como mi padre tuvo ese sueño que se convirtió en realidad de tener un periódico liberal, pues lo que dijimos después de reunirme con mi padre, le dije mire lo mejor es venderle al Tiempo. Y sigue un periódico con ideas fuertes” (Capurro, 2014).*

Después de esta negociación El Tiempo se fortaleció e incluso mejoró su circulación frente al El País. El Tiempo circula fácilmente, porque es un periódico nacional, el cual se despacha a todo el suroccidente colombiano y al viejo Caldas desde Cali. Ahora tiene la planta en el edificio donde estaba “El Pueblo” y las oficinas de redacción que las acaban de inaugurar en Carvajal Santa Mónica, les alquilaron el primer piso y ahí tienen la casa de redacción.

*“Hay mucha gente que adora El Pueblo y para mi tomar esa decisión fue muy duro, pero uno tiene que ser realista y uno tiene que quedar bien, nosotros gracias a Dios pagamos hasta el último centavo de todas las deudas de todas las empresas entregamos en dación de pago todo lo que los bancos nos pidieron en unas negociaciones y aceptar el cierre del Periódico” (Londoño Capurro).*

Finalmente la situación que más afectó al grupo Londoño fue el tema de la devaluación en esa época en el gobierno de Belisario estamos hablando del año 84, una devaluación del 51%, que el país no se esperaba, lo que ocasionó sobreendeudamiento en dólares, razón por la cual se tomó la decisión de capitalizar las empresas de la familia Londoño

“El Pueblo, creado en 1975 por la familia Londoño Capurro, hizo el proceso inverso: surgió con enfoque periodístico, con el mejor semanario cultural, Estravagario, pero decayó cuando se convirtió en la bandera política liberal en los años 80” (Mera, 2014).



**Figura 6. Logotipo El Pueblo**

Fuente: Periódico El Pueblo, 2012.

## **2.3. SUZUKI Y SHARP**

A pesar de la crisis que golpeó la circulación del Periódico El Pueblo, la empresa Sharp y Suzuki, como patrimonio de la familia Londoño, ésta conserva algunas inversiones que han ido creciendo, tienen participación en Datecsa.

### **2.3.1. Historia de Sharp de Colombia**

Con el nombre de Candle Electrónica de Colombia Ltda. se inició en Cali la que llegaría a ser con el tiempo una de las grandes industrias en la electrónica en Colombia, en sociedad con las compañías japonesas Tokio Transistor y Shibamoto Co., y por la parte colombiana el Dr. Luis Carlos Londoño Iragorri, ingeniero civil y notable industrial caucano.

La incipiente compañía dedicó sus esfuerzos a la producción de radios transistores. Posteriormente en el año 1968 estableció contactos con Sharp Corporation, compañía pionera en electrónica en el Japón. Sharp había desarrollado el primer radio japonés, el primer televisor japonés y por entonces lanzaba al mercado la primera calculadora electrónica de escritorio que se producía en el mundo.

El convenio con Sharp Corporation dio un vuelco total a la pequeña "Candle Electrónica de Colombia" que pasó a llamarse Sharp de Colombia. Ingenieros japoneses de la Sharp visitaron el país y prepararon los estudios de infraestructura que dieron rápido paso a la planta de televisores primero en blanco y negro y luego en color.

En 1971 y siguiendo su proceso de desarrollo, Sharp de Colombia fue la primera ensambladora de calculadoras Sharp fuera del Japón. Posteriormente y siguiendo el convenio de fabricar o comercializar en Colombia los productos de Sharp-Japón la industria colombiana Sharp ha diversificado su producción en dos grandes líneas: La de electrodomésticos con la fabricación de televisores y equipos de sonido y la de equipos de oficina con su variedad de modelos de calculadoras, registradoras, copiadoras.

Según cuenta Juan Carlos Londoño, Sharp surgió de una oportunidad de negocios que se le dio al Sr. Luis Carlos Londoño, en uno de sus viajes, cuando venía desde Venezuela para Colombia se encontró un japonés interesado en comercializar sus productos en América Latina, es entonces cuando con la empresa Shibamoto Corporation inicia vendiéndole a Candle de Colombia el circuito integrado para los radios transistores, aquí se armaba y allí se empezó a fabricar los Radios Candle, conocidos en el país durante muchos años.

Luego Candle Corporation de Japón pasa a manos de Sharp, como empresa de mayor envergadura. Por los años 67 ó 68 Sharp compra Candle en Japón y ofrece la comercialización de la marca en Colombia, teniendo en cuenta que en ese momento no se podía importar el televisor completo se empieza importando las partes y ensamblándolas en Colombia. Es así como alrededor de ello nace Compex e Ideme, la primera fabricaba las pantallas, el molde del tubo pantalla y la segunda hacía los muebles para los televisores y equipos de sonido, era el valor agregado nacional. En los años 70 se posiciona la marca Sharp.

The image shows the Sharp logo, which consists of the word "SHARP" in a bold, red, sans-serif font. The letters are closely spaced and have a slight shadow effect, giving it a three-dimensional appearance.

**Figura 7. Logotipo de Sharp**

(Silgado, 2014)

### **2.3.2. Historia de Suzuki**

Esta nace a la par del desarrollo comercial de la empresa Sharp, con los negocios iniciados con Shibamoto Co., debido a que Suzuki era comercializado por Shibamoto y esta empresa quiso ampliar su radio de acción a Latinoamérica, ofrecen la marca Suzuki para incursionar en el sector automotriz, de ahí se generó la empresa López Auto mobiliaria Ltda., a principios de los 70 se importaron los primeros camperos Suzuki LJ60, campero de 2 tiempos,

como las motos, desde ese momento se empieza a desarrollar ambas industrias, la de camperos y televisores.

En los años 70 llegaron a ser dos industrias prósperas, ambas empresas con más de 2000 empleados a nivel nacional. Se funda Sharp Ecuador con socios ecuatorianos, también ensamblando televisores para el mercado ecuatoriano.

### **2.3.3. La crisis de Sharp y Suzuki**

Debido a que la mayoría de los componentes eran importados y el negocio se hacía en dólares, la empresa tenía un apalancamiento financiero, es decir, trabajaba a base del pasivo de deuda. Al principio de los años 80 entran en juego algunos factores que trajeron como resultado la desaparición de la empresa como tal, entre los que se encuentran como principal la devaluación del peso durante el gobierno de Belisario Betancourt, lo cual hizo que la deuda en dólares que se traía creciera el doble, lo que puso en apuros económicos a la empresa, otros aspectos que ayudaron a la crisis fue el contrabando de equipos electrónicos sin control, a la par con la proliferación del narcotráfico, generando pérdida de competitividad a la industria nacional y el desarrollo de productos coreanos que inundaron el mercado.

En cuanto a Suzuki, lo que trajo la crisis de la importación de estos vehículos fue la asociación de empresas americanas con Japonesas, donde la General Motors absorbió a Suzuki Corporation, las grandes ensambladoras americanas buscan asociarse con los japoneses, ya tenía agenciamiento en Colombia el grupo de Colmotores, cuando se da esta fusión a nivel nacional básicamente lo japoneses no venden más a López Auto mobiliaria, después de que se le había abierto un mercado durante más de 20 años, por lo cual la empresa demanda a los japoneses, entrando en un litigio de muchos años que termina a favor de los japoneses, quitándole a la empresa el agenciamiento en forma brusca.

En la actualidad tienen una empresa familiar muy importante que se derivó de la industria que giraba en torno de los televisores Sharp, es la empresa que fabricaba los muebles

para los televisores y equipos. Ahora se llama “Inval” industrias de muebles del Valle, es líder en el mercado nacional en muebles para armar. Se le dio una orientación distinta donde quedaba Tapón Corona, que se hacían las tapas de las gaseosas antigua Bavaria. Es una manzana en Palmira. Esa planta la fundo Luis Carlos Londoño Irigorri, la actual generación de los Londoño la ha sacado adelante, es la tercera generación que hace parte de la junta directiva de Inval. Luis Fernando Londoño Capurro es el presidente de la junta directiva. Es una empresa que se mantiene firme en el mercado.

Cuando murió don Luis Carlos Londoño, en el 11 de junio de 2007 dejó un legado a sus hijos con las empresas Inval y Datecsa, que ellos han sabido conservar.

INVAL inicia su actividad industrial en 1988 en la ciudad de Palmira, (Colombia), con la fabricación de bafles, racks para equipos de sonido, gabinetes para televisores, a las principales ensambladoras en Colombia de las marcas SONY, PANASONIC, PIONEER, HITACHI, SHARP, LG, entre otras, segmento donde alcanzó una exitosa participación.

Posteriormente, INVAL produce muebles para hogar y oficina a firmas fabricantes y comercializadoras del sector con amplia trayectoria y reconocimiento como OFIMUEBLES S.A. de Carvajal y su línea Mekano y BIMA S.A. Desde 1995, INVAL S.A. se especializa en la producción de muebles listos para armar alcanzando un importante reconocimiento y posicionamiento como líder en el sector.

En los últimos años INVAL ha venido incorporando avanzada tecnología que le permite lograr productos innovadores y de excelente calidad en sus diferentes líneas, con diseños acertados en cuanto funcionalidad y apariencia. Fueron certificados con la ISO 9001 al aseguramiento de la calidad. Actualmente cuentan con más de 90 referencias dentro de su portafolio de servicios.

Son especialistas en producción de muebles listos para armar (Inval, 2014).



**Figura 8. Productos fabricados por INVAL**

Fuente: <http://www.inval.com.co/web/index.php/nuestra-historia>

## **2.4. EL RENACIMIENTO**

En cuanto a la comercialización de productos electrónicos se asociaron con los De Lima, formando una empresa, ya no industrial sino comercializadora de nombre Datecsa, que se encarga de comercializar productos electrónicos importados.

Datecsa fue creada en Cali en 1991, certificada con las normas ISO 9001, ISO 14001 y OSHAS 18001.

La empresa Datecsa S.A. es una sociedad anónima de nacionalidad colombiana, con domicilio en la ciudad de Yumbo (Valle), constituida por escritura pública No. 371 del 22 de julio de 1991, de la Notaria 15 de Cali.

La sociedad tiene por objeto principal la importación, exportación, fabricación, ensamble, distribución, compra, venta, alquiler, agenciamiento, suministro, representación y comercialización de toda clase de equipos electrónicos y/o mecánicos, electrodomésticos, equipos de oficina y telecomunicaciones, con especialización en la marca Sharp, Kyocera, Brother y Oce; la representación del servicio técnico para mantenimiento y reparaciones de los equipos antes mencionados, la producción, ensamble, compra, venta y distribución de muebles y accesorios de cualquier material, que se utilice en la fabricación de aparatos y equipos antes referidos; la inversión en acciones, cuotas, partes de interés en cualquier compañía bien sea civiles o comerciales, etc.

Los órganos de administración de la empresa son la Asamblea General de Accionistas, la Junta Directiva y la Gerencia General, las que deben obrar de conformidad con los estatutos sociales y de la ley colombiana. Tiene una duración hasta enero 10 del año 2020.

Sus accionistas son: Organización Delima S.A., Agrocuencia S.A., Agrocolsa S.A., Inversiones Ajiar y Cia S.C.A., Inval S.A., LF Londoño Capurro y Cia S.en C., Raija Touri de Uribe, Claudia Uribe Touri, Jorge Alberto Uribe Touri, Ricardo Uribe Touri, Juan Carlos Londoño Capurro, Francisco José Cabal Cabal, María Mercedes Londoño de Gutiérrez, Edgar Materon



Salcedo, Luis Alberto Gómez López, Ernesto de Lima Bohmer, Carmenza Restrepo Mejía, Jaime Baena Palacios, Carlos Andrés Piedrahita Tello, Orlando Arguello Granada, Michael Hobrecker Londoño, Carlos Arturo Samur Nasar, Jorge Mario Velásquez M., y Patricia Sandoval García. (Datecsa S.A., 2014)

La Gerencia General está a cargo de Ernesto Delima Bohmer

**Productos que ofrece:**

Impresoras

Multifuncionales

Equipos menores

Proyectores

Pantallas

Pantallas interactivas

Tableros interactivos

Sistemas de audio Bose

Escaners

Duplicadores

Videoconferencias.

En lo que se refiere al Diario El Pueblo como tal, el partido liberal les manifestó su interés en continuar con el periódico, concretamente simón Gaviria Muñoz director nacional del Partido Liberal Colombiano, pero el nombre era de la familia Londoño, Gaviria le pidió a la familia Londoño si prestaban el nombre del periódico El Pueblo, y la familia Londoño tomó la decisión de regalarles el nombre.

Empezaron averiguar sobre la prensa impresa, y se dieron cuenta que hoy en día, debido al Internet las personas no tienen mucha cultura de leer el periódico impreso, ahora todo es online, leer el periódico online, por lo tanto, se decidió sacar el pueblo online. Además para sostener un periódico impreso se necesita mucha publicidad en cambio online facilitaba las

cosas, es un periódico virtual y sale diariamente, ellos usaron la marca el slogan y todo lo perteneciente a la familia Londoño. Los domingos sale una edición impresa.

El lanzamiento del periódico se realizó el lunes 4 de junio de 2012, a partir de las 11 de la mañana, en el auditorio de Comfenalco en el centro de Cali después de 35 años. Por medio de un conversatorio con el periodista Daniel Samper Pizano, quien fue uno de sus fundadores en la primera etapa del periódico. El alcalde de la ciudad, Rodrigo Guerrero Velasco, será el primer personaje en ser entrevistado para “El Pueblo” el martes 5 de junio de 2012. Luego en la noche del mismo día, se inauguró la Redacción de El Pueblo ubicada en la Cra 34 # 3a – 95 Barrio San Fernando de la ciudad de Cali. El periódico circulará con unos 15.000 ejemplares cada semana y su portal virtual [www.elpueblo.com.co](http://www.elpueblo.com.co).

Actualmente el periódico el pueblo es promovido por el instituto de pensamiento liberal donde hay personas muy importantes que están a cargo de su publicación. El consejo editorial es encabezado por Héctor Riveros. El editor es Cristian Barragán.

Tienen columnas de opinión en “El Pueblo”, la periodista Camila Zuluaga, quien además trabaja en la emisora W Radio, ganadora del premio de periodismo Simón Bolívar al periodista revelación; Luz Adriana Betancourt, experimentada periodista vallecaucana, directora durante varios años del noticiero 90 minutos y el reconocido analista económico Mauricio Cabrera.

La periodista vallecaucana Claudia Palacios, vinculada a la cadena CNN, hará semanalmente a partir de Julio una entrevista en profundidad con un personaje nacional.

Es así como se describe la historia de toda una generación de luchadores, emprendedores, la Familia Londoño, personas que como don Luis Carlos supo aprovechar las oportunidades de negocio, por su emprendimiento y ganas de aportar desarrollo, tanto a su país como a su familia.

La historia de este empresario vallecaucano sirve para corroborar que el que quiere puede, que no es un sueño tener empresa en Colombia, a pesar de las dificultades y

contratiempos en el camino, supo sostener sus sueños y dejar un legado a su familia, a través de los años generó empleo, emprendió proyectos, luchó y vivió por lo que quería y lo consiguió.

## WEBGRAFÍA

Álzate García, A., Otero Buitrago, N. (2012) Mayo. CS No. 9, 199–231, enero–junio 2012.

Cali, Colombia. Revistas culturales en Cali. Acercamiento a la modernización cultural caleña entre las décadas de 1970 y 1980. Disponible en Internet:

[https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/revista\\_cs/article/download/1220/1671](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/revista_cs/article/download/1220/1671)

El País (2007). Partida de varios empresarios. Diciembre 27 de 2007. Disponible en Internet:

<http://historico.elpais.com.co/paionline/notas/Diciembre272007/ecore00.html>

Escobar Corradine, Jaime (2012). Sociedad Occidental de Transporte Aéreo SOTA. Publicado originalmente por Aviacol.net. Disponible en Internet:

<http://www.aviacol.net/aviacion-civil/aerolineas-colombianas-desaparecidas/sociedad-occidental-de-transporte-aereo-sota.html>

Fernández Millán, Cyrano. Tras las huellas históricas del periodismo caleño.

Gaviria, Simón. El Pueblo tiene historia. Disponible en Internet: <http://elpueblo.com.co/el-pueblo-tiene-historia/>

<http://elpueblo.com.co/>

[http://elpueblo.com.co/fotos-del-conversatorio-con-daniel-samper-pizano/dsc\\_4733-2/](http://elpueblo.com.co/fotos-del-conversatorio-con-daniel-samper-pizano/dsc_4733-2/)  
imágenes

<http://historico.elpais.com.co/paionline/calionline/notas/Abril252010/cali2.html>

<http://ntc-agenda.blogspot.com/2014/02/eventos-partir-de-febrero-17-2014-ntc.html>

<http://ntc-periodismo.blogspot.com/2014/01/estravagario-revista-cultural-el-pueblo.html>

<http://parentesiscali.blogspot.com/2012/06/medios-relanzan-en-cali-periodico.html>

[http://partidoliberalcolombiano.info/TabId/59/ArtMID/445/ArticleID/1845/Revive-el-  
peri%C3%B3dico-El-Pueblo-de-Cali.aspx](http://partidoliberalcolombiano.info/TabId/59/ArtMID/445/ArticleID/1845/Revive-el-<br/>peri%C3%B3dico-El-Pueblo-de-Cali.aspx)

[http://webnoticias.co/ver-noticia/2012-06-empezo-a-circular-otra-vez-el-periodico-el-  
pueblo-en-cali/](http://webnoticias.co/ver-noticia/2012-06-empezo-a-circular-otra-vez-el-periodico-el-<br/>pueblo-en-cali/)

[http://www.cali.gov.co/publicaciones/a\\_cali\\_regresa\\_el\\_peridico\\_el\\_pueblo\\_pub](http://www.cali.gov.co/publicaciones/a_cali_regresa_el_peridico_el_pueblo_pub)

[http://www.cali.gov.co/publicaciones/el\\_alcalde\\_de\\_cali\\_celebra\\_que\\_el\\_pueblo\\_vuelva\\_a  
informar\\_pub](http://www.cali.gov.co/publicaciones/el_alcalde_de_cali_celebra_que_el_pueblo_vuelva_a<br/>informar_pub)

[http://www.eltiempo.com/colombia/cali/ARTICULO-WEB-NEW\\_NOTA\\_INTERIOR-  
11922841.html](http://www.eltiempo.com/colombia/cali/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-<br/>11922841.html)

[http://www.eltiempo.com/colombia/cali/el-pueblo-vuelve-recargado-en-el-impreso-y-la-  
web\\_11922841-4](http://www.eltiempo.com/colombia/cali/el-pueblo-vuelve-recargado-en-el-impreso-y-la-<br/>web_11922841-4)

[http://www.onlinepacifico.com/contactos/cotizacionArticulo.php?codigo\\_art=AR-152LTB#](http://www.onlinepacifico.com/contactos/cotizacionArticulo.php?codigo_art=AR-152LTB#)

[http://www.youtube.com/watch?feature=player\\_embedded&v=DYOh0UaKMJQ#t=614s\\_min](http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=DYOh0UaKMJQ#t=614s_min)  
10

Pachajoa Burbano, M (2007). Luis Carlos Londoño Irigorri. Jueves 14 de Junio de 2007.

Disponble en Internet: <http://mariopbe.com/a7lon.htm>

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Datecsa S.A. (2014). Información suministrada

Londoño Capurro, L.F (2014). Entrevista.

Mera, Alda. Redactora de El País.

Revista Semana. Artículo publicado el 3 de mayo de 2014.

Vallejo Mejía, M.L. (2006). A plomo herido. Una crónica del periodismo en Colombia 1880 – 1980. 1ª ed. Bogotá: Planeta

## ANEXO

### ENTREVISTA

#### Entrevista Juan Carlos Londoño Capurro

**Entrevistador:** La idea es que nos contes de la historia de cómo arrancaron las empresas, que personas estuvieron involucradas ahí, como arrancho todo el proceso, los contactos que hicieron.

**Entrevistado:** Eh bueno empezamos por Candle Electrónica de Colombia, esa era la razón social real de la empresa, digamos que esa fue la primera empresa de la que se desprendieron el resto de empresas entre ellas: Suzuki, o López Auto mobiliaria Andina, que era la razón social. Candle Electrónica de Colombia, nace, mi padre fue militar y en un viaje siendo ya retirado fue a Venezuela y el viaje de Venezuela hacia Colombia avión comercial se encuentra con un japonés, justo a finales o principios de los años 60 no recuerdo muy bien la fecha; el japonés había sido encomendado para venir a América Latina para encontrar nuevos mercados el esquema de trabajo. Era tener de varias marcas. No como hoy pues que Sony y todas las marcas japonesas importantes del sector automotriz, la honda, la Toyota ya pue que tiene operaciones, en esa época ya había compañías dedicadas a buscarle comercialización a las marcas japonesas.

Esta persona que se encuentra mi padre en el avión es una persona que trabaja con una compañía llamaba Shibamoto Corporation, Shibamoto Corporation entre las cosas que tenía, tenía la representación de una marca que se llamaba Candle de radio transmisores; la comunidad en Colombia en ese momento era una comunidad totalmente cerrada donde no se podía importar productos terminados de muchas cosas, eso el gobierno lo tenía como una industria nacional, cosa que no hacen hoy en día valga la cuña. Entonces en esos momentos ellos conversan y quedan de hablar, mi padre hablaba poco inglés, el señor hablaba poco español algo de inglés él le cuenta que ha estado vinculado a la Aeronáutica Civil, ha sido ingeniero civil, mi papá es ingeniero civil de profesión y piloto también y pues hacen una especie de amistad, él va a Bogotá mi padre sigue pa Cali y quedan de que se van a visitar, mi padre a los 5 días va para Bogotá se entrevista con él y le dice que a él le puede interesar la introducción de radios transistores, que ha estado averiguando, en esos momentos empieza una relación que duró muchísimos años con Shibamoto Corporation. Shibamoto Corporation

inicia vendiéndole acá en Electrónica Colombia radio transistores, lo que se hacía en Colombia era la caja del radio se traía a Colombia el radio transistor o el circuito integrado, el circuito integrado se armaba acá y se conocieron los radios Candle, se conocieron en el país muchos años.

**Entrevistador:** Pero ya Candle paso a ser marca de ustedes.

**Entrevistado:** Si, si, si Candle era una marca nuestra pero era de Candle Corporation y Candle se registró acá como marca nuestra en esos momentos Candle en Japón pasa a manos de Sharp, Sharp compra a Candle , Sharp era una compañía de mayor envergadura ya estaban empezando la televisión en blanco y negro, sonido, calculadoras, teléfonos era lo que hoy en día se conoce como una máquina gigantesca y en ese momento teníamos una comercialización importante de Candle Electrónica de radio transistores o radios marca Candle .

En el año 67, 68 más o menos Sharp hace la compra de Candle a nivel Japón y le ofrece al distribuidor de Candle que empiece a comercializar la marca, era una propuesta bastante difícil porque en esos momentos tu no podías importar el televisor completo entonces empezamos a importar partes y a ensamblar en Colombia, obviamente el gobierno nacional exigía que tenía que haber un componente nacional. Entonces se crea Compex que era una fábrica que hacia las pantallas, el tubo pantalla el molde del tubo pantalla. Se crea una industria de madera que se llamó Ideme, era una industria de muebles que hacia los muebles para los televisores los rack para los equipos de sonido y se traían los kits se ensamblaban acá y se le daba valor agregado nacional, el nombre técnico que se le da a lo que es manufactura nacional para tener un producto terminado nacional.

Eh así empiezan en los 70 a posicionarse la marca Candle en el país una marca que fue parte los hogares colombianos quien no tuvo un televisor Candle en el país. Los 70 fue una época muy prospera.

Y la otra pregunta ahí que me hacías; de donde nace Suzuki: Shibamoto sigue siendo el representante de Candle osea un intermediario.

Shibamoto en esos momentos también tenía la marca Suzuki y nos ofrece ya cuando Sharp crece que si queríamos entrar al sector automotriz que estaban desarrollando en Japón a



principios de los 70 y se importa los primeros camperos Suzuki. Un campero LJ60, que era un campero en ese momento 2 tiempos, no era solo de gasolina era 2 tiempos como las motos y se traen los primeros camperos LJ al país. Y de ahí se van desarrollando las dos industrias tanto Suzuki como Sharp. Llegó después la televisión a color a Colombia, se hizo una planta de televisión a color de pantallas a color.

**Entrevistador:** Donde ensamblaban ustedes o sea en qué sector era la fábrica.

**Entrevistado:** Era lo que hoy se conoce como Salomia, cerca de Industria del Maíz la planta era ahí al lado, hoy ahí queda Almadeco si la memoria no me falla ahí era la planta de televisores, y el resto del ensamble se hacía en la carrera 1ª hoy bodegas de Colgate Palmolive en frete la 1ª con 38 ahí era la fábrica de Sharp, los camperos inicialmente estuvieron en la parte de atrás y posteriormente se van a la autopista Cali-Yumbo donde estuvo la planta o la importadora de camperos Suzuki.

El negocio prospera en los años 70, llega a tener entre ambas compañías más de 2000 empleados casi 3000 empleados, a lo largo de la distribución nacional y todas las sucursales nacionales.

Sharp funda, Sharp Ecuador, con unos socios ecuatorianos y se ensamblan también televisores en el Ecuador para el mercado ecuatoriano.

Y todo este crecimiento trae un apalancamiento financiero, la mayoría del apalancamiento financiero se hace a base de pasivo de deuda, esa deuda como son componentes importados la mayoría se hace en dólares, el país de los años 70, a partir del año 82 en adelante entra en una espiral de violencia muy grande empiezan el narcotráfico, la guerrilla que es muy fuerte y llega el gobierno de Belisario Betancourt al llegar Belisario Betancourt al gobierno hace una devaluación monumental del peso. Por darte dato, en ese momento nosotros teníamos una deuda en dólares, esa devaluación que fue de la noche a la mañana fue una devaluación por decreto pasamos a deber el 50%.

**Entrevistador:** El doble.

**Entrevistado:** Ya prácticamente el doble, eso unido a algunos temas de mercado, pues pone a la compañías en una situación difícil, puesto que el pasivo se incrementa también en un 50%

**Entrevistador:** Dé pronto los San Andresito.

**Entrevistado:** En ese momento hay mucho contrabando, no hay control en el contrabando y se sigue trabajando en los 80 y el país se empieza a abrir empieza a haber apertura, esa apertura se hizo de una manera no controlada y empezó a entra mucha mercancía sin pagar arancel, a competir con una manufactura nacional que era de ensamble. Eso todas estas razones llevan a las compañías a entraren dificultades económicas.

Te voy a hablar inicialmente del tema de Suzuki, el tema de Suzuki es particular porque en ese momento Suzuki Corporation es absorbida por la General Motor de EE.UU. estoy hablando de los años 80 a principios de los 80, las grandes ensambladoras americanas buscan asociarse con los japoneses – sino puedes con el enemigo únete – y se asocia con Suzuki, General Motor ya tenía agenciamiento en Colombia el grupo de Colmotores, cuando se da esta fusión a nivel nacional básicamente lo japoneses nos dice no podemos vender más en ese momento el grupo nuestro opta por demandarlos a ellos, nosotros le habíamos abierto un mercado durante más de 20 años de la marca y tú te acuerdas en esos momentos lo Suzuki empiezan a salir como Samurai –Chevrolet que es exactamente el mismo carro fabricado en el Japón pero con la marca Chevrolet, igual el Swift, igual en partes el Sprint, carros supremamente exitosos en el mercado colombiano nosotros no estábamos solo con camperos al final con Suzuki sino que también ya estábamos trayendo vehículos automóviles y entonces empieza un litigio que duró muchos años, más adelante cuento en que terminó el litigio pero un litigio a nivel internacional contra Suzuki Corporation y contra el agenciamiento comercial que no los quitaron de una manera brusca.

El tema de Sharp también se pone complicado por lo que tú mencionabas anteriormente, el tema de contrabando de la devaluación que hace el gobierno de Betancourt y finalmente Sharp, con la abundancia de televisores empiezan a entra al mercado también los coreanos es la historia del oriente no, cuando después de la segunda guerra mundial “el China del mundo” a productos económicos era el Japón , ahí empezamos nosotros nuestras relaciones con el

Japón la calidad se fue mejorando nosotros ya teníamos un producto en el mercado nacional de buena calidad obviamente por el componente de industria nacional y el componente japonés , cuando se desarrolla Japón siguen los asiáticos los hilos y el segundo país que se desarrolla con producto barato es Corea y entonces ahí empiezan a nacer las marcas inicialmente Calmin que calmin nosotros en un principios fuimos socios como Sharp, entramos a participar es ese negocio con el grupo Santo Domingo y Calmin finalmente termina haciendo lo que hoy conocemos como el LG , LG Electronics, entonces Calmin se ensambló en el país pero en ese momento finales de los 80 principios de los 90 el gobierno Gaviria ya los japoneses no quieren ensamblar nada allá porque pueden traer todo en un contenedor, para que se van a poner a pendejar si lo pueden traer directo entonces la marcas coreanas en esos momentos también empiezan a entrar en el mercado con unos precios de la tecnología japonesa, una tecnología un poco más alta, entonces hay tres factores, Factor de devaluación, factor de contrabando se pierde competitividad, y el tercer factor el factor de desarrollo de los coreanos que empiezan a inundar el mercado .

En esos momentos se toma la decisión que Sharp, ya en el tema de electrónica llámese televisión equipo de sonido y radio, calculadora ya se está desarrollando todo el tema de Silicón Valley, el tema de los computadores entonces el tema de que ya la calculadora la usábamos pa la universidad y para de contar.

Entonces se decide cortar el negocio de electrónica, ya Sharp estaba en una situación difícil entonces Sharp, como Candle electrónica desaparece como industria y lo vuelven una comercializadora en ese momento el grupo se asocia con otro grupo De Lima y se conoce como Datecsa, que lo que hace es básicamente es equipo de oficina fotocopiadoras un esquema de arrendamientos, se hace todo un esquema nuevo de servicios pero únicamente en lo que se conoce como equipo de oficina, que en esos momentos era fax , fotocopiadoras, video beams, teléfonos y todo que no tiene ver con este tema, ya inundan el mercado los coreanos y se quedan con el negocio básicamente de electrónica que hoy todavía lo tienen , hoy el líder del mercado es Samsung, seguido muy de cerca por el LG, Sony que siempre estuvo solo, se ha rezagado pero se posicionó en una marca más de nivel pero hoy en día los que dominan el mercado realmente.

Digamos que hay termina la historia de Sharp como industria.

**Entrevistador:** Ustedes liquidaron a todo el personal, quedaron con la deuda de eso.

**Entrevistado:** Quedamos al asociarnos básicamente sobre la marca y queda el contingente de deuda se le cancela a todos los empleados cuando entramos en esos momentos en concordato de la ley 550, ese concordato que hace pone todos los activos de la compañía el lote de la 1ª por ejemplo de la compañía se le vende a Colgate Palmolive con eso se le paga a los bancos se una plata y se le paga a los empleados, se coge otra plata y se le paga a los proveedores.

**Entrevistador:** Ahí también cae el pueblo.

**Entrevistado:** Claro cuando se viene todo esto claro, El Pueblo que era un negocio aparte, digamos del negocio japonés o electrónica cae y realmente fue un golpe muy fuerte.

**Entrevistador:** Tu hermano me decía algo muy importante que era mejor quedar bien con todo el mundo.

**Entrevistado:** Así es, que hacemos nosotros en vez de - y lo digo con cierto orgullo - ese momento la compañía decide que como decía mi padre que de cualquier cosa hay que pagarle a todo el mundo y no salir a ocultar capital ni mucho menos y eso fue lo que se hizo realmente.

Nos asociamos con los De Lima en la marca, ahí quedamos con una participación, el grupo lo de Suzuki se va omitir, lo del litigio se da; en primera instancia la justicia colombiana nos da la razón, pero qué pasa con ese litigio, es un problema de intereses diferentes al interés nuestro que es Suzuki, la figura que se constituye en ese litigio es una figura de agenciamiento comercial, es cuando vos el das a un distribuidor: Yo te doy mis maleta venda mis maletas y vos te vas para Medellín y vendes mis maletas y tenes derecho por vender mis maletas y posicionar mis maletas en Medellín, a tener una indemnización el día que vos las maletas no las vendes más las vende un paisa.

Entonces cuando nosotros ganamos en primera instancia quedan en preaviso todas las grandes compañías de Colombia y el abogado de la contraparte de una manera muy hábil habla con todas las compañías diciéndoles pilas que si fallan a favor el día de mañana ustedes todas las compañía nacional de chocolate, la cementeras que tiene distribuidores de años en

la regiones van a poder a ustedes hacerles lo mismo y te lo dejo ahí pero ahí una presión muy grande a nivel desconocido para uno, donde dijeron esta demanda no se la pueden ganar . No señor nosotros estábamos demandado a extranjeros pero que digamos que el agenciamiento comercial estaba estableciendo en la demanda como base de la demanda, a nadie le convenía que nosotros nos ganáramos esa demanda, en segunda instancia tal cual fallan en contra nuestra y se perdió el proceso y le dieron la razón a General Motors.

Esa es la historia de Suzuki, esa es la historia de Candle desde que yo conocí yo conocí desde una edad muy temprana.

**Entrevistador:** Y la relación con el Señor Shibamoto

**Entrevistado:** Si se cortó cuando eso. El viejo antes de morir se el viejo Shibamoto, mi padre va y lo visita en su lecho de muerte va y lo visita en su lecho de muerte, se puede decir que de una manera novelesca, va y lo visita a Japón porque su amigo era el que le había dado todo para él, los negocios.

Mira cuán importante eso la relación de Colombia con Japón después que se desarrolló en muchos otros sectores, pero la primera relación real comercial fuerte grande que hubo entre dos empresas de grandes países fue la que constituyo mi padre con Shibamoto.

**Entrevistador:** Juan Carlos ya pues teniendo en cuenta toda la historia actualmente entonces ustedes ya no hacen parte de Sharp, ya el mercado lo tiene Chevrolet.

**Entrevistado:** Lo tuvo Chevrolet hasta hace dos años cuando la crisis en 2008 la General Motors se ve en aprietos, el gobierno americano tiene que salir a meterle billete en ese momento, una de las condiciones para meterle billete es que salga de todas su filiales y que tiene que volver a vender Suzuki y vuelve Suzuki a ser Suzuki y todos los carros no lo ensambla Chevrolet y ellos entran a través de los chilenos que hoy en día la marca. Obviamente ellos esperaron a que se acabara el litigio para poder meter la marca, el litigio se termina realmente ene 2010, 2011 y son lo que están trayendo pues que ya hay concesionarios son los chilenos ve te digo.

**Entrevistador:** Y ahí entra ya Suzuki como marca.

**Entrevistado:** Ellos ya viene como marca, es que la marca con el litigio mientras estuviera vivo no lo podía comercializar.

**Entrevistador:** Ultima pregunta de dónde sale Inval.

**Entrevistado:** Inval mira lo que son las cosas de la vida, te acuerdas cuando estaba diciendo que todas las partes se traían, de los muebles que se hacían acá, ahí nació Inval, nació de los muebles que teníamos que hacer para el televisor, el sounround del televisor, y para los equipos de sonidos, equipos de sonidos grandes que no habían minicomponetes y para el amplificador, el radio la cafetera cada uno iba en rack.

**Entrevistador:** Y se llamaba Inval?

**Entrevistado:** No se llamaba Ideme y luego Ideme, se llamó Candle y se llamó Ideme.

**Entrevistador:** Ideme le fabricaba todas las cajas a Candle.

**Entrevistado:** No solamente a Candle, a Hitachi a Oreli a Sonny a todos los que tenía que ensamblar en el país.

**Entrevistador:** Y ustedes siguen con esa empresa.

**Entrevistado:** Si esa empresa se volteó, hoy en día hace muebles, hubo que innovar.