

# EMPRESARIO HECHO A PULSO “ISAAC LOZANO” “EL HOMBRE QUE VISTE A COLOMBIA DESDE IBAGUÉ”.

Mercedes Parra Alviz<sup>1</sup>

José Rodrigo Cática Barbosa<sup>2</sup>

Oscar Hernán López Montoya<sup>3</sup>

## RESUMEN

El conocimiento acerca de las historias de vida de los empresarios tolimenses, sus proyectos, sus metas, sus formas de actuar y lograr tener éxito es todavía bastante incipiente. El presente artículo tiene como propósito mostrar la importancia que ha tenido el empresario y gerente Isaac Lozano con su empresa “Camisas y Pantalones Monarca” en el desarrollo empresarial del departamento del Tolima (Colombia) y caracterizar el personaje en el contexto regional, nacional e internacional. El estudio es producto de un ejercicio del curso Historia Empresarial, impartido en el programa Administración de Empresas de la Universidad del Tolima donde los estudiantes recolectaron la información a través de una guía de entrevista estructurada. Como resultado, se presentan los principales rasgos en la vida de este empresario y se señala cómo esta clase de experiencia puede ser enriquecedora para aquellas personas que realizan una función educativa, empresarial, o tienen en mente desarrollar un proyecto empresarial.

**Palabras claves:** Empresario, Isaac Lozano, Monarca

## ABSTRACT

The knowledge about life stories of Tolima’s entrepreneurs, their projects, goals, and ways to act and achieve success, is still quite nascent. This article aims to show the signi-

---

<sup>1</sup> Profesora de planta de la Universidad del Tolima (Ibagué, Colombia). Administradora de Empresas, Especialista en Alta Gerencia, Especialista en Desarrollo para el Aprendizaje Autónomo, Magister en Educación, Magister en Administración y docente investigadora adscrita al Grupo de Investigación en Mercadeo y Negocios (GIMN). Correo: mparra@ut.edu.co

<sup>2</sup> Profesor de planta de la Universidad del Tolima (Ibagué, Colombia). Administrador Financiero, Magister en Administración. Docente investigador adscrito al Grupo de Investigación en Mercadeo y Negocios (GIMN). Correo: rodrigo.catica@ut.edu.co

<sup>3</sup> Profesor de planta de la Universidad del Tolima (Ibagué, Colombia). Administrador de Empresas, Magister en Administración. Director del Grupo de Investigación en Mercadeo y Negocios (GIMN). Correo: ohlopezm@ut.edu.co

ficant role-played by the entrepreneur and manager Isaac Lozano and his company Camisas y Pantalones Monarca (Monarca Shirts and Pants) in the business development of the Department of Tolima (Colombia). It also aims to characterize the businessman according to regional, national and international contexts. The study is the result of a practice exercise in the Business History course, taught at the Business Administration academic program at the University of Tolima. The students through a structured survey collected the information. As a result, the main features in the life of this entrepreneur were presented, noting how this kind of experience can be rewarding for those who perform an educational or business function, or simply have in mind to develop a business project.

**Key words:** entrepreneur, Isaac Lozano, Monarca.

## Introducción.

El desarrollo empresarial del Tolima inicia en la década de 1915 con la creación de empresas dedicadas a la producción de café como fue el caso de "Café el Escudo", fábrica de café molido "La Lira", fábrica de cigarrillos "La intimidad" en el año 1916, fábrica de jabones "El Triunfo" en el año 1916, Gómez (2007). Posteriormente se fueron incentivando otros negocios relacionadas con panaderías, trilladoras de café y arroz, fábrica de licores y gaseosas, talleres de confecciones de prendas para hombres y mujeres. Todo este impulso industrial conllevó al surgimiento de la economía de la región, mostrándola como una de las ciudades atractivas para la inversión.

Hablar del desarrollo empresarial en el departamento del Tolima implica conocer en detalle la vida de uno de los grandes empresarios en el campo de las confecciones como es el caso del señor Isaac Lozano. Se relata la forma de cómo llegó a convertirse en empresario y cómo ha logrado alcanzar las metas a pesar de las adversidades que se le han presentado a lo largo de su carrera en los negocios. La metodología que se aplicó para esta historia de vida fue la aplicación de una entrevista estructurada con preguntas abiertas y cerradas, la cual permitió adquirir la información con respecto a su vida empresarial, Parra y Cática (2012). A continuación se citan los elementos que se consideraron relevantes para la recolección de la información.

1. Hechos y vivencias de sus etapas de infancia y juventud de los pioneros a lo largo de su vida empresarial.
2. Vida familiar e iniciación de su vida empresarial.
3. Determinar el perfil y detectar las características más importantes de cada empresario.
4. De manera implícita se querían recoger algunos aspectos generales del empresario tales como: sus valores, sus cualidades, su estilo de dirección, las reacciones ante las crisis y sus aciertos, entre muchos otros.

De acuerdo con la fuente de datos, la investigación se circunscribe como empírica, debido a que se basa en hechos observables de la realidad. La información es principalmente primaria, es decir, los datos obtenidos corresponden directamente de la realidad en un proceso de experiencia personal, conociendo el problema y hablando con personal vinculado a su objeto de estudio, Hernández (1998), citado por Parra y Torres (2007).

El trabajo de investigación se ubica además dentro de la investigación histórica, ya que consiste en estudiar “la evolución que han teniendo los problemas, hechos o fenómenos a través del tiempo, además relaciona sucesos que han ocurrido en el pasado con sucesos actuales”, Hernández (1998). Así mismo, la investigación se circunscribe como una investigación de campo, que se presenta cuando los datos se recogen directamente de la realidad “primarios”. Su valor radica en que permite cerciorarse de las verdaderas condiciones en las que se han obtenido los datos, lo que facilita su revisión y modificación en caso de surgir dudas.

### **Fases de la investigación.**

La investigación se desarrolló en cinco fases:

- I. Revisión bibliográfica de aquellos libros que permitan una exploración a profundidad sobre el empresario.
- II. Elaboración del instrumento de entrevista individual y dirigida.
- III. Aplicación del instrumento —trabajo de campo—.
- IV. Análisis de la información recolectada.
- V. Conclusiones .

Es importante resaltar el apoyo incondicional de los estudiantes Iván Alexander Restrepo, Nini Johana Trujillo y Diego Andrés Sánchez, quienes con su dedicación lograron recopilar parte de la información que se requería para llevar a cabo esta investigación, a ellos mil gracias.

### **Marco Teórico.**

Es importante hacer algunos planteamientos teóricos en relación al concepto de empresario, a lo cual citamos:

Knight (1970), citado por Valdalisio y López (2000), 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”. La función sustancial del empresario es la asunción de riesgos de los cuales deriva el beneficio. La contribución más reveladora de Knight fue la distinción entre los conceptos de riesgo e incertidumbre, esboza que el riesgo supone una incertidumbre objetiva, puede ser estimado (cálculo de probabilidades) y, por tanto, susceptible de ser medido incluso en los costes de

producción.

Por otro lado, el economista Shumpeter (1968), caracteriza al empresario como un agente innovador que constantemente está adaptándose al cambio; considera que el empresario es el gran protagonista del desarrollo económico, en tanto que es el agente capaz de dar una "respuesta creadora", esto es, de poner en marcha innovaciones -desconocidas, ajenas a la práctica existente- combinaciones de los factores de producción. Mintzberg (1993), con su trabajo sobre los roles del directivo, plantea que el empresario toma decisiones, mantiene relaciones interpersonales y hace transferencia de información; Koontz y Heinz (1994), conciben al empresario como un gerente eficaz que persigue a través de otras personas la consecución de objetivos para la empresa. Las innovaciones son la base del desarrollo económico de una sociedad y hace que el empresario se convierta en el elemento dinamizador por excelencia y al mismo tiempo, como lo señala Hoselitz (1971), en el perturbador del equilibrio económico pero no en su guardián, tal como era considerado por Say en su modelo.

En asocio a las ideas ya enunciadas, Quintero (2006), citado por Parra y Torres (2007) señala que la principal actividad de un empresario es la búsqueda de información con lo cual reduce ineficiencias e incertidumbres, capta las oportunidades del mercado y a la vez promueve la innovación tecnológica y organizativa.

De acuerdo a los planteamientos realizados por estos autores, se puede mencionar que un buen gerente o empresario es aquella persona que logra los resultados y ayuda a establecer el equilibrio de la economía regional o nacional a pesar de la incertidumbre. Un empresario debe asumir riesgos siempre evaluando cada uno de los pasos a dar, debe tomar la mejor decisión para poder conquistar mercado. El gerente es el impulsor del desarrollo económico su principal función es innovar para lograr poder de mercado; muchos de los planteamientos que hacen estos autores se evidenciarán en la historia de vida que se va a presentar.

Para un futuro directivo o empresario puede ser muy interesante conocer el camino que recorrió una determinada empresa, cuáles fueron las circunstancias del entorno cultural de sus promotores, qué pensaban y pretendían los hombres que la pusieron en marcha, cuál era la estructura política económica de la sociedad en la que se desarrolló, qué cambios tuvo que enfrentarse a lo largo de su vida empresarial, qué virtudes tenían los hombres que la llevaron adelante, cómo influyeron en la evolución de la empresa y viceversa.

A continuación la historia empresarial de Isaac Lozano, gerente y propietario de la empresa Camisas y Pantalones Monarca, se pretende mostrar de manera muy general como este empresario ha logrado posicionar la empresa en la región y en el país. La invitación es a que nos acompañe en este recorrido de la lectura y conozca una parte de la vida de un gran emprendedor.

Isaac Lozano, gerente y propietario de “Camisas y Pantalones MONARCA”.

Nació en la ciudad de Ibagué el 4 de enero de 1945, aunque fue registrado como nacido en Bogotá porque fue llevado desde muy pequeño a esta ciudad por motivos de salud. Posteriormente vuelve a Ibagué junto a su familia; donde ha permanecido trabajando, cosechando experiencias y éxitos hasta el día de hoy.

Su niñez, época en la que su mayor pasión era el fútbol, transcurre en el barrio el Libertador y luego en el barrio Yuldaima. Con el transcurrir del tiempo empieza a trabajar y se ve obligado a dejar la práctica del fútbol. Para esa época tiene que enfrentarse a una importante decisión respecto a continuar con el fútbol o dedicarse al trabajo, decisión que se inclina por el trabajo como resultado de la necesidad normal de una persona entre los dieciocho o veinte años de querer tener sus propias cosas y definir sus metas y aspiraciones. Sin embargo; los ratos libres los dedicaba a la práctica del fútbol con sus amigos.

Respecto a su formación, expresa: “La formación que recibí fue centrada en la responsabilidad, el respeto y la disciplina. Estos valores inculcados por mi señora madre fueron los pilares fundamentales para mi desarrollo como persona y empresario”.

Las ventas siempre lo apasionaron desde muy adolescente, contó con el apoyo de un mentor (padrino) quien le enseñó cómo desempeñarse como vendedor y ganarse la vida honestamente. Fue así como desde joven siempre tuvo la ilusión de tener su propio negocio para no depender de nadie y por el contrario, ayudar a mucha gente que lo rodeaba.

El señor Isaac, expresa:

“Para 1960 la ciudad de Ibagué contaba con ciento treinta y ocho establecimientos de comercio, los cuales generaban empleo para mil ciento treinta y nueve personas, es decir , había trabajo solamente para un 31% de la población activa. Los negocios co-

merciales que más sobresalían en esos tiempos eran los relacionados con actividades de imprenta, litografía y editoriales, producción de calzado, talleres de mecánica, confección de vestidos, trilladoras de arroz y granos. Pero también es importante señalar que otro sector altamente contribuyente al desarrollo de la región para esa época era la agricultura, de la cual el 13% se ubicaba en las terrazas de Ibagué y su producto era procesado por un total de tres molinos. Además, en la ciudad existía la empresa de licores, la cual generaba doscientos nueve empleos directos”.

El señor Lozano inicia su vida laboral a la edad de dieciocho años en un almacén que se conocía como el “Buen gusto”. Contó con la fortuna de tener un excelente jefe de quien aprendió muchos secretos relacionados con las ventas y los negocios. En este primer oficio duró diez años; pero por situaciones inesperadas el almacén cierra sus puertas y esto lo lleva a trabajar como jefe de ventas en el “Almacén Onasis”; donde permaneció tres años y medio. Luego ingresa como administrador del almacén Camisas y Pantalones Monarca, fundada en 1969 por el señor Carlos Arturo Hernández. Es de resaltar que esta empresa fue bastante grande, pero su propietario el señor Carlos tenía en la mira el negocio del cultivo del arroz en los municipios de Ambalema y Alvarado, dejando de lado el negocio de las confecciones, hasta el punto de entregarle la empresa al contador general; señor Humberto Mayolo Rodríguez.

Con respecto a su historia personal, el señor Isaac comenta:

“Me casé en 1978 a la edad de treinta y dos años, mi señora esposa se llama Angélica María Maldonado de Lozano, tenemos tres hijos, Jorge Isaac Lozano Maldonado, Diego Armando y Mario Felipe Lozano Maldonado. Tengo un nieto, mi madre todavía vive y tiene ochenta y cuatro años. Mi padre murió cuando estaba muy pequeño, por eso me vi en la obligación de trabajar desde muy joven ya que quedamos mal económicamente. Después de contraer matrimonio vivimos en el barrio Metaima, posteriormente nos trasladamos al Poblado y actualmente nuestra residencia está en el Vergel”

Por las altas capacidades que había adquirido el señor Isaac en el mundo del comercio, por su experiencia y habilidad para las ventas, le hacen la propuesta de convertirse en socio de la empresa, ante lo cual él sin pensarlo dos veces acepta. Para el año 1980 la razón social pasa a ser “Mayolo y Lozano”, pero posteriormente surgen algunos inconvenientes económicos para el señor Mayolo, el cual se ve en la necesidad de vender la parte de la empresa y la señora Angélica María Maldonado (esposa del señor Isaac Lozano) adquiere las acciones en 1981, la empresa cambia nuevamente su razón social y pasa a ser “Lozano y Maldonado Ltda.”.

Concedor del sector de textiles, su amplia experiencia en el área comercial, su capacidad innovadora para emprender nuevas acciones, su gran capacidad para tomar decisiones financieras y su gran deseo de convertirse en dueño total de la empresa, lo llevan a tomar su gran decisión de la vida y es ser dueño por completo de la empresa. Es así que el 15 de junio de 1981, el señor compra por completo la empresa Camisas y Pantalones “Monarca”. Inicialmente, la empresa contaba con seis operarias, cuatro máquinas y un capital de \$11’000.000 de esa época. La mayor parte de la producción se comercializaba en el sur del Tolima y sus aspiraciones iban encaminadas a un mayor crecimiento en el mercado, pues el empresario consideraba que era la oportunidad de crecer y se debía aprovechar el conocimiento y la experiencia acumulada. Comienza un nuevo reto para este gran empresario de las confecciones.

En el mismo año, la empresa es registrada en la Cámara de Comercio de la ciudad de Ibagué. Una vez registrada y dueño por completo de la empresa, este se propone hacer unos cambios que le permitiría ser una de las mejores en la región; Los cambios fueron compra de maquinaria y optimización de procesos. De esta manera, esperaba lograr un mayor posicionamiento de la empresa en el contexto nacional y luego internacional. Hoy cuenta con la línea de ropa deportiva, jeans y pantalones clásicos y es conocida en el ámbito nacional como una de las mejores empresas en el sector de la confección de prendas de vestir para hombres y mujeres.

En 1984 crea su segunda empresa con el nombre de “Confecciones Tolima Ltda”, la cual inicia con un capital de \$170’000.000 y en la que se registran como propietarios la señora Angélica María Maldonado (Esposa) y Jorge Isaac Lozano Maldonado (Hijo). Gracias al empuje y compromiso inyectado por los dueños, la empresa fue creciendo hasta llegar a un número de quince operarios y una cobertura comercial que incluía el departamento del Huila.

Con metas muy bien definidas se sientan las bases para ingresar en el mundo de los negocios, considera que este oficio es muy esclavizante pero con el transcurrir del tiempo deja muchos reconocimientos no solo de dinero sino también espirituales .

Al respecto el señor Isaac relata:

“El recibir congratulaciones o una medalla es muy satisfactorio para mí, porque de alguna manera me están reconociendo el trabajo de tanto años, pero es más gratificante para mí cuando un empleado me dice “Don Isaac quiero que me acompañe a

recibir las llaves de la casita que logre, gracias al respaldo del gobierno a través de Comfenalco y por supuesto gracias a usted", eso lo llena mucho a uno".

A pesar de que el empresario no pasó por las aulas de la universidad, no fue obstáculo para iniciarse como empresario. Por el contrario, estar en el mundo de los negocios lo llevó a permanecer actualizado en temas relacionados con: atención al cliente, precios, tendencias, modas, manejo de personal etc., y así ir adquiriendo conocimiento y experiencia para luego aplicarlos en la empresa. Su principal objetivo era ser reconocido como uno de los mejores empresarios del Tolima por calidad en los prendas y por innovación.

El señor Isaac recuerda su inicio como empresario:

"Mi gran sueño fue tener mi propia empresa, trabajé duro para lograrlo hasta que un día se me cumplió. Aunque no empecé desde cero, porque ya la empresa funcionaba; para el caso mío fue un gran reto porque siempre me había desempeñado como empleado y cumplía órdenes de mis patrones, hacía lo que me pedían y luego salía para mi casa. Ahora siendo dueño y jefe, las cosas cambian por completo, ya tengo una responsabilidad más grande con empleados, clientes, proveedores, gobierno y hasta con mi familia, por lo tanto el reto es lograr que la empresa sea una de las mejores de la región y por supuesto de Colombia".

Al mismo tiempo comenta:

"El entorno es muy cambiante, el cual uno como empresario tiene que aprender a analizarlo e interpretarlo para tomar las mejores decisiones en materia de diseños, colores, tendencias, precios, tecnologías, economía, etc. Por eso en la empresa se hicieron algunas inversiones cuantiosas en maquinaria, tecnología y procesos con el fin de satisfacer al cliente y ser cada día mejores en el mercado de las camisas, pantalones y camisetas. El cliente es muy exigente, lo que significa que hay que aprenderlo a conocer con el ánimo de mantenerlo feliz y satisfecho".

Para la década de los ochenta, llegaban de Medellín y Pereira empresas a comercializar prendas de vestir a la ciudad de Ibagué, pero ¿cuál era el secreto?

Estas empresas contaban con tecnología y maquinaria de punta para la confección, tenían procesos estandarizados y contaban con líneas de créditos a intereses muy bajos, los cuales eran utilizados para la compra de materia prima y de maquinaria,

factores que les permitían expandirse a otros mercados con excelentes precios. Esta presión competitiva obligó al empresario Isaac a tomar la decisión de conseguir créditos con el propósito de tecnificar la empresa y así poder dar la batalla frente a otras que venían de otras regiones y se estaban consolidando en la región. Estos créditos permitieron tener un apalancamiento financiero alto, con lo cual se adquirió maquinaria de punta y se logró un crecimiento en la planta de personal de quince a treinta operarias, cifra que llegó al cabo de tres años a una planta de personal de setenta operarias. Su crecimiento fue exorbitante gracias a las buenas decisiones que se habían tomado y esto se reflejó en la generación de empleo y en el aporte al desarrollo de la economía de la región.

Es importante señalar que con estos cambios trascendentales y con la visión de crecimiento que tenía el señor Isaac, la empresa Monarca amplía su radio de acción y abre mercados en las ciudades de Santander, Boyacá, Llanos Orientales, Cauca, Nariño, Antioquia, la Costa, y actualmente cubre todo el país y está exportando a Venezuela y Ecuador.

Por la década de los ochenta y noventa la economía del país presentaba inconvenientes, producto del conflicto social que se estaba presentando a causa del narcotráfico, los grupos al margen de la ley y los desastres naturales, etc. Esto generó que muchos empresarios tuvieran que vender las empresas, otras entraron en liquidación o sencillamente fracasaron. Algunos empresarios vieron la necesidad de tomar decisiones con respecto al despido de personal, ya que el negocio no estaba dando para pagar la nómina y todo aquello que conlleva el sostenimiento de la empresa. Del mismo modo, implementaron estrategias comerciales que les permitieron ser más agresivos en el mercado como fue innovar en colores, diseños, textura, entre otros.

A pesar de todos los inconvenientes mencionados anteriormente, el señor Isaac sigue trabajando arduamente con el ánimo de seguir mejorando y creciendo, y es así que a partir del 2003, incrementan las exportaciones de textiles y confecciones en virtud de las preferencias arancelarias contempladas en el ATPDEA. Trabajaba de manera incansable y logra para el año 2006 (29 de septiembre) la certificación ISO 9001:200 SC 4144.

Inicialmente la empresa solo confeccionaba camisas pero por las mismas exigencias de los clientes, incursionó en la confección de pantalones, para lo cual creó un taller que se dedicaba exclusivamente al diseño de esta prenda de vestir. En los últimos

años, la empresa Monarca no ha tenido un crecimiento significativo en su estructura de activos, especialmente maquinaria, solo se han remplazado las viejas máquinas por nuevas y se ha procurado ser más rápidos en la producción para competir con empresas de mucha trayectoria como Arturo Calle, Costa Azul, Alberto Vo5 y Gino Passcalli; entre otras.

Según Campos (2004), respecto a la evolución y estructura económica del Tolima, entre los años 1980- 2002 se dieron sucesos trascendentales que marcaron para siempre la vida de los tolimenses, tal como sucedió con la catástrofe de Armero en 1985. Este hecho propició de alguna manera condiciones para que se realizaran grandes transformaciones en la economía regional, a raíz de las exenciones tributarias y arancelarias en las cuales el gobierno nacional estableció mediante la Ley 44 de 1987 incentivar la inversión productiva en la zona afectada directa o indirectamente por el desastre natural.

El mismo autor plantea que esta disposición permitió la creación de pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales y de servicios, las cuales se beneficiarían de las ventajas tributarias. Una vez terminado el plazo de los diez años de las exenciones tributarias dado por el gobierno nacional, muchas de estas empresas se trasladaron a otras ciudades o cerraron sus operaciones, coincidiendo con la mayor crisis económica experimentada por el país en su historia reciente, la cual tuvo un impacto mayor en la región.

Cuando se está en el mundo de los negocios existe la probabilidad de ganar o perder, lo que significa que hay que planear muy bien cada paso que se da, para no ir a cometer errores.

Al respecto el señor Isaac menciona los secretos para alcanzar el éxito empresarial:

“Considero que un empresario debe tener dos cualidades: La palabra y el cumplimiento. En el mundo de los negocios la palabra es fundamental si se quiere ganar el respeto y el buen nombre, uno tiene que cumplir con las obligaciones que se adquieren, como el pago de la nómina (uno no puede jugar con la comida de las familias de los empleados), las obligaciones contraídas con los bancos y el pago a proveedores. Si usted maneja muy bien estos tres aspectos, usted es un gran señor, un empresario respetado, un señor de palabra y por lo tanto se te abren muchas puertas”.

Además explica:

“Si una persona; proveedor, cliente o colega no me ha cumplido, yo no puedo dar buenas referencias. Nunca me he prestado para eso, porque considero que si uno juega limpio los demás deben hacer lo mismo, eso sería permitir que engañaran a otro empresario. Recomiendo tener una vida crediticia muy buena para mantener un buen nombre.

En la vida hay altibajos o momentos difíciles que hay que enfrentar, siempre hay que dar la cara a los problemas por muy complejos que sean, como por ejemplo al inicio tuvimos una mala época de aproximadamente dos años, cuando la camisa Monarca era una camisa que se vendía en las tiendas, en los catres de las sastrerías, pero siempre me preguntaban: ¿por qué otras empresas venden mucho?, hasta que descubrí que era porque tenían muy buenos desarrollos tecnológicos en maquinaria; situación que me llevó a trasladarme a la ciudad de Cali y buscar a un señor que lo apodaban el “Alemán” él elaboraba ciertas maquinas muy buenas para que me vendieran unas cuantas. Yo tenía un gran problema y era que no contaba con todo el dinero para pagarla de contado, por lo cual se lo comenté. La sorpresa mía fue cuando me dijo “confió en su palabra” y lleve las máquinas y después me paga”.

En cuanto a máquinas de tecnología avanzada, Camisas Monarca posee una bordadora de ocho cabezotes, no es la más grande porque existen de cuarenta cabezotes, tiene doce hilos y borda una gran variedad de diseños. La empresa cuenta también con una bodega de insumos y la cortadora automática. En el taller de pantalones se confecciona el pantalón clásico, el dril y el jean -no es la fábrica más grande que existe pero si una de las más modernas del país-, posteriormente está el área de corte, diseño y bordado, todo se realiza por medio de un programa computarizado.

Se tiene el taller de confección para camisas, camisetas y busos y el taller de bóxer, el cual ha tenido muy buena acogida a pesar de tener competidores tan fuertes como Leo, Gef y Pat Primo. Sigue la máquina rectilínea que elabora los cuellos de los buzos, se cuenta con el sistema de planchado y las bodegas donde se empaca y se entrega el producto terminado para que lo envíen a su destino final.

Se encuentra luego el taller de Jhon Paolo (Confecciones Tolima) la cual figura a nombre de su esposa y su hijo. Existe un taller pequeño de pantalones, de forma subsiguiente se encuentra la línea de camisas y un módulo de diez operarias que se encargan de la confección de conjuntos para dama, el cual está especializado en

dotaciones según solicitud previa de los clientes, al igual que el almacén de telas y calzado tanto para hombres como para mujeres.

Isaac Lozano relata:

“Siempre he tenido claro que las personas son el factor más importante para el desarrollo de la empresa, hay que tratarlas con respeto, brindarles un buen trato; pero al mismo tiempo exigirles en el trabajo, motivo por el cual la empresa cuenta con planes de capacitación para todos los empleados. Tenemos fondo de empleados y se dan créditos para vivienda, ayudas para educación y además se tienen convenios con almacenes como Mercacentro”. Igualmente complementa: “Preferiblemente me ha gustado trabajar con mujeres, ya que las he considerado como personas muy responsables, honestas, entregadas, sin dejar de lado los hombres pero la verdad he tenido más confianza con ellas”.

Todo su esfuerzo, dedicación y compromiso con la región han hecho que el señor Isaac reciba un sin número de reconocimientos, cada uno lo llena y lo compromete a ser cada día mejor. Estos premios lo estimulan a no bajar la guardia y lo incentivan a seguir creciendo como persona y empresario. Su trabajo lo ve como un compromiso social.

Al respecto señala:

“Cuando llegan las crisis, pues la empresa se ve afectada y me duele cuando tengo que despedir o suspender a cinco o diez empleados, pero cuando reintegro diez o quince o más me da orgullo y me satisface, por: indirectamente estar colaborando con el bienestar de una familia; sobre todo cuando esposo y esposa trabajan en la empresa. Trato en lo posible de no despedir a ninguno pero he tenido ocasiones donde me ha tocado hacerlo por fuerza mayor, uno le toma aprecio y cariño a las personas, son como parte de la familia, por eso me da tristeza el tener que hacerlo”.

Los reconocimientos que ha recibido el señor Isaac son: el primero fue otorgado por la Federación Nacional de Comerciantes “Fenalco” como empresario del año 2003 y posteriormente la Asamblea, la Gobernación, el Concejo, la Alcaldía, la Cámara de Representantes, la Universidad de Ibagué, la Universidad del Tolima y el SENA dieron congratulaciones por su desempeño, compromiso, liderazgo y su espíritu de colaboración con la región.

Recientemente el alcalde de Ibagué, en el gobierno de Jesús María Botero, entregó al propietario de Camisas y Pantalones Monarca, Isaac Lozano; la condecoración Medalla Orden del Combeima, al bachiller y líder empresarial que ha adelantado diferentes seminarios en ventas, relaciones humanas y comercio internacional. El reconocimiento otorgado expresa que el Sr. Isaac Lozano, aunque nació en la capital de la república, es ibaguereño de vida y corazón y adquirió la empresa Camisas y Pantalones Monarca, quien junto a su esposa dieron un cambio total a la empresa.

Él ha sido generador de un gran número de empleos para los ibaguereños con su empresa Camisas y Pantalones Monarca. Conocida en el ámbito nacional como una de las mejores empresas en el ramo de la confección de prendas de vestir para damas y caballeros. El mandatario expresó: “este hombre es un gran empresario y líder de la economía de Ibagué y el Tolima en muchos años creando historia, por eso hoy en los 409 años de la ciudad entregamos esta condecoración porque es un hombre que ha generado empresa y trabajo”. (Fotografía 1-1).

#### Fotografía 1-1

*Condecoración Medalla Orden del COMBEIMA entregada al Señor ISAAC LOZANO.*



Fuente: álbum de la empresa

Al respecto, el señor Isaac Lozano puntualizó:

“Recibo con cariño y compromiso esta condecoración que no esperaba, los confeccionistas a pesar de la crisis seguimos luchando y esto es un estímulo, gracias Alcalde, esto me compromete aún más con Ibagué”.

Camisas y Pantalones Monarca "Visten a Colombia desde Ibagué", se ha convertido en uno de los mejores exponentes del empuje tolimense y en modelo para los nuevos empresarios. La Federación Nacional de Comerciantes en sus 65 celebró el 21 de septiembre de 2010 la noche de los mejores, en la cual se le otorgó el reconocimiento Mercurio de Oro, mayor exaltación que otorga el gremio a un empresario en reconocimiento a una vida de dedicación.

Fotografía 1-2

*Guillermo Botero, presidente de FENALCO entregando el premio del Mercurio de Oro al señor Isaac.*



Fuente: álbum de la empresa

Con respecto a su visión, el señor Lozano expresa:

“El futuro lo venimos planificando hace unos 4 o 5 años, es lento pero seguro, en donde ya contamos con la certificación ISO 2008. Posteriormente nos inscribimos en la Cámara de Comercio y luego presentamos los documentos exigidos para ser exportadores, lo que nos llevó a cambiar de razón social quedando C.I Lozano y Maldonado Ltda. (Comercializador Internacional). Esto se dio porque nosotros veníamos haciendo exportaciones a otros países pero no obteníamos ningunos beneficios. Consideramos que en un par de meses nos llega el registro de la DIAN”.

Pero se estarán preguntando ¿cuáles beneficios? A esto responde el empresario:

“La materia prima que compro para fabricar los productos de exportación, mi

proveedor me las puede facturar sin IVA lo que permite que cuando yo exporte también lo hago sin este impuesto, haciéndome más competitivo frente a otras empresas”.

En estos momentos el señor Isaac y sus socios (esposa e hijos) están preparándose con documentación y con asesoría de personas especialistas en el tema de trámites, documentos y temática de las exportaciones para lograr conquistar otros mercados internacionales con sus diseños. La señora Angélica María Maldonado de Lozano está realizando un seminario en la Universidad de Ibagué, relacionado con exportaciones, ya que su meta es tener un alto conocimiento en procesos de internacionalización.

La globalización ha traído ventajas y desventajas para los empresarios, pues una empresa puede incursionar en cualquier mercado siempre y cuando cumpla con los trámites legales de exportación. A Colombia y en especial a la ciudad de Ibagué, están llegando mercancías de otros países que de una u otra forma han afectado a algunas empresas.

El señor Isaac narra:

“Los empresarios que estamos en el sector de textiles y de confecciones nos hemos fijado la meta de producir con calidad y esto ha sido una gran ventaja para nosotros frente a los productos que llegan del exterior. Como pioneros en el sector de las confecciones hemos inculcado a nuestros clientes que vendemos calidad y por lo tanto garantizamos el producto”.

¿Qué enseñanza y consejos da usted a los futuros empresarios?

“Lo primero que les quiero decir es que aprovechen ese esfuerzo que hacen sus padres y no desperdicien la juventud. Segundo, los jóvenes tienen una ventaja que no tuvimos los empresarios de mi época y es que somos empíricos, usted ve a Don Carlos Alvarado, don Pedro Pablo Contreras, don Alfonso Parra, todos ellos son grandes empresarios pero empíricos, no tuvimos la herramienta de las tecnologías que los jóvenes actualmente sí la tienen a su entera disposición. Una tercera recomendación es que adquieran experiencia, ya que es vital para emprender un negocio o empresa”.

### Reflexiones que deja el caso:

Toda persona que quiera incursionar en el mundo de los negocios debe empezar por hacer lo que le gusta o le apasiona. Debe dejar a un lado los miedos y los temores. Debe mantener el empuje y la confianza que contribuyen al éxito del empresario, es necesario tener mucha disciplina y respeto; entiéndase por disciplina la capacidad de actuar de manera ordenada y perseverante para conseguir una meta. Es importante que como empresarios siempre se auto exija esto hace cobrar sentido si de iniciar procesos de emprendimiento se trata. Por último, el empresario debe dar ejemplo de disciplina y respeto para luego exigirla a sus colaboradores.

Otro aspecto importante del emprendedor es la capacidad de ahorro. Todos trabajamos para mejorar el estilo de vida que tenemos actualmente y para brindarles a nuestros hijos una buena educación; cuando se inicia en el mundo empresarial hay que tener la disciplina del ahorro, no todo se puede gastar, por el contrario se hace necesario invertir en grado sumo. Es evidente de alguna manera contar con una dosis de la cultura de los japoneses, pues la empresa en sus primeros años es como un bebé, hay que protegerla, quererla, darle amor y mucha dedicación.

### El señor Isaac complementa:

“Tener ganas de surgir, aplicar las políticas de los judíos (ahorrar, ahorrar y ahorrar), gastar lo necesario, hacer lo que le gusta, no engañar a la gente, rodearse de personas que tengan experiencia en el negocio que se emprende, manejar el crédito como oro, trabajar duro, ofrecer lo que la competencia no tiene (buenas marcas, exclusividad y diversidad de producto) y aterrizar a la realidad las ideas de negocios, trabajar mucho y gastar poco, pasar del deseo a la acción”.

Isaac Lozano considera a las instituciones financieras como un soporte especial, los proveedores como joyas, el personal como un activo valioso y los clientes como la razón de ser de los negocios. Por eso merecen todo y siempre tienen la razón, aunque en algunas ocasiones no la tengan.

Para el emprendedor la perseverancia es el esfuerzo por cristalizar deseos, metas y sueños. En la actitud se debe ser firme en alcanzar lo que uno se propone. Todo en la vida requiere de perseverancia, cuando se inicia una carrera, una empresa, un trabajo o simplemente cuando se propone una meta y esto con el tiempo trae satisfacciones

tanto espirituales como físicas. La inteligencia, sagacidad, responsabilidad y habilidad en los negocios, fueron cualidades que permitieron que este empresario lograra el sueño de tener su empresa.

Las estrategias implementadas por el señor Isaac lozano fueron ofrecer un buen servicio, escuchar a los clientes, prestar un excelente servicio de preventa en la compra del producto y la entrega de pedidos a tiempo. Todas estas acciones le permitieron ganar la lealtad de los clientes y prestigio de la comunidad tolimense.

Se ha podido comprobar que los verdaderos empresarios son los que toman las decisiones de crear empresa a pesar de las dificultades presentes en el mundo de los negocios. Es así como el empresario Isaac Lozano, en su afán de independizarse compra su propia empresa y junto con su esposa logran posicionarla en el contexto regional y nacional

En este caso se pudo determinar un estilo de liderazgo paternalista, en donde su relación personal con los empleados se vuelve familiar, hasta el punto de permitirles participar en las decisiones de la empresa. Además, lo consideraban como un buen agente motivador, sociable, disciplinado, organizado, leal a la palabra y por consiguiente un buen comunicador.

La vida y el quehacer empresarial constituyen una de las más grandes y ricas fuentes de conocimiento, cada día en las empresas significa una nueva experiencia, retos, vivencias y aun sorpresas, que exigen en ciertas ocasiones ir más allá del conocimiento teórico y el espíritu emprendedor que posee la persona encargada de administrar uno de los más importantes entes de la economía y de la sociedad, “la empresa”.

Finalmente, se puede plantear que en el departamento del Tolima sí hay empresarios, capaces de transformar y contribuir al desarrollo de la economía, con muchas ganas de sobresalir a pesar de los problemas que se presentan a diario, donde tienen que afrontar crisis, competencias, apertura de mercados y guerra de precios pero afortunadamente gracias al liderazgo y capacidad de trabajo en equipo han logrado ser empresarios exitosos en el negocio de las confecciones, como deja ver el caso de la empresa Camisas Monarca en dirección del señor Isaac Lozano. (Tabla 1).

Tabla 1  
*Generalidades Del Empresario*

Nombre del empresario	Isaac Lozano.
Nivel de educación	Primaria.
Año de creación de la empresa	1969, por el señor Carlos Arturo Hernández.
Actividad de la empresa	Confecciones.
Estilo gerencial del empresario	Liderazgo participativo y generador de desarrollo para su talento humano.
Logros alcanzados:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener su propia empresa.</li> <li>• Lograr reconocimiento nacional de sus productos.</li> <li>• Certificaciones de calidad.</li> <li>• Potencialidades de internacionalización de su actividad.</li> </ul>
Cualidades del empresario:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La palabra firme.</li> <li>• El cumplimiento en todos sus negocios.</li> </ul>
¿Qué es para usted ser buen jefe?	Brindarle el mejor trato a la gente.
¿Qué lecciones ha aprendido de sus errores y aciertos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rodearse de personas que tengan experiencia en el negocio.</li> <li>• Manejar el crédito como oro.</li> </ul>
¿Cómo maneja la crisis?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se debe aprender a analizar el cliente.</li> <li>• El ahorro es fundamental para enfrentar las crisis.</li> </ul>
Valores del empresario:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respetuoso.</li> <li>• Disciplinado.</li> <li>• Perseverante.</li> <li>• Confiado.</li> </ul>
Retos:	La internacionalización de la empresa.
Invitación:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que los jóvenes aprovechen el esfuerzo de sus padres.</li> <li>• Aprovechar las tecnologías.</li> <li>• Adquirir experiencia.</li> </ul>

## **Conclusiones De La Historia.**

Su gran pasión era el fútbol, pero se ve obligado a dejar esta práctica porque tiene que trabajar desde muy temprana edad. Las ventas siempre lo apasionaron desde muy adolescente, contó con el apoyo de un mentor (padrino) quien le enseñó cómo desempeñarse como vendedor y ganarse la vida honestamente. Fue así que desde muy joven siempre tuvo la ilusión de tener su propio negocio para no depender de nadie y por el contrario, ayudar a mucha gente que lo rodeaba.

La aspiración de ser un empresario independiente, su cultura ahorrativa, la perseverancia y la certeza en sus acciones incidieron para que posteriormente creara su empresa. Inicialmente la empresa solo confeccionaba camisas, pero por las mismas exigencias de los clientes incursionó en la confección de pantalones. Esta empresa ha acompañado a los tolimenses por varias décadas, trayectoria que ha permitido la consolidación y reconocimiento, debido a su impacto económico generador de empleo, eficiente gestión de empresario, calidad de sus productos ofrecidos y excelente servicio a sus clientes, entre muchas otras.

Su gran reto lo había logrado, dado que siempre se había desempeñado como empleado y cumplía órdenes de sus superiores. Ahora cuando pasa a ser dueño y jefe, las cosas cambian por completo, ya tiene una responsabilidad más grande con empleados, clientes, proveedores, gobierno y hasta con la familia, por lo tanto el reto es lograr que la empresa sea una de las mejores de la región y por supuesto de Colombia. Las estrategias de venta implementadas por este empresario consistían en prestar un excelente servicio de asesoría en la compra del producto, entregar los pedidos a tiempo, lo que le permitió ganar lealtad de los clientes y prestigio en la región.

Se ha podido verificar que los verdaderos empresarios son los que toman las decisiones de crear empresa, a pesar de las dificultades que tiene que pasar en el mundo de los negocios. Es así como el empresario, en su afán de independizarse, creó su propio negocio para el cual analizó primero las variables exógenas del entorno.

Con respecto al talento humano afirma, que la motivación es la fuerza impulsora para que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. “Si el individuo se encuentra satisfecho, su rendimiento será mayor”. En este proceso, el señor Isaac Lozano se preocupó por el bienestar de sus colaboradores; escuchándolos con frecuencia, colaborándoles en la culminación de sus estudios y promoviendo en ellos el

espíritu emprendedor.

Dentro de los estilos de liderazgo, este empresario se identificó por el estilo paternalista, su relación personal con los empleados, a quienes los considera como parte de la familia y, además, los hacía participar en las decisiones de la empresa. Asimismo las características de líder que lo identificaron se encuentran: retador que asume riesgos sin poner en peligro la estabilidad económica de su negocio, familia, empleados; enseña en forma práctica dando ejemplo de responsabilidad y honestidad en los negocios; trabaja en equipo con sus colaboradores para alcanzar los objetivos de la empresa.

De una forma empírica, este pionero desarrollaba operaciones comerciales, financieras, de contabilidad y por supuesto administrativas, lo cual le permitía conocer todo lo relacionado con su empresa. En su estilo gerencial se evidencia la aplicación de algunos modelos administrativos tales como el de Taylor, Fayol, Weber.

## **Bibliografía.**

- Gómez H. R., (2007). *Historia económica del sector industrial del municipio de Ibagué*. Universidad de Ibagué – Corunversitaria Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Programa de Economía.
- Hernández, S. R., (1998). *Metodología de la Investigación*. Tercera edición. Editorial Mc Graw-Hill. México.
- H. y HEINZ, W. y Koontz, H., (1994). *Administración. Una perspectiva global*. Décima edición. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá, D. C.
- Mintberg, H., (1973). *La naturaleza del trabajo directivo*. Editorial Ariel, Barcelona.
- Torres y Parra, (2007). *Tesis de Maestría sobre Historia de vida de empresarios pioneros en la ciudad de Florencia –Caquetá*.
- Cática y Parra, (2012). *Huella empresarial tolimense*. Sello editorial Universidad del Tolima.

Quintero, A., (2006). *Hacendados, Negociantes y Comerciantes de Neiva 1870-1900*. Tesis. Programa de Maestría en Historia. Universidad del Valle. Santiago de Cali.

Shumpeter, J., (1968). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Editorial Prentice Hall. México.

López y Valdaliso., (2000). *¿Sirve para algo la Historia empresarial?*. En ERRO, C. (Ed.). *Historia Empresarial, pasado, presente y retos de futuro*. Editorial Ariel. Barcelona. Pp. 37-51.