

## PROTAGONISTA

“ La Industria ha sido tradicionalmente una empresa muy querida y respetada por todas las clases políticas del departamento. No sufre tanto la presión del clientelismo. Pero sí había un hábito

muy grande de regalo de aguardiente que obviamente tiene un costo para la empresa y ha sido muy difícil de erradicar. Yo digo no 100 veces al día y me siguen pidiendo”.

Beatriz Gómez de Dussán

## Saca adelante proyectos con “maldición gitana”

Por Margaritainés Restrepo  
SantaMaría De El Colombiano  
Fotografías: A.B.

Quiso ser monja, cuando estudiaba en el Sagrado Corazón de Cali.

Pero, ya estuvo diez años litigando, funcionando con memorias y en juzgados.

Ya fue durante cuatro años, secretaria de Educación del Valle. Le ha visto y puesto la cara a dos gobernadores, en los últimos cuatro años, desde la gerencia de la Industria de Licores del Valle —primera mujer que ocupa este cargo—.

Ya ha probado el manejo de una empresa que conoció inicialmente desde la junta. Que combina “el sector público con el industrial y comercial” y que, como tal, “debe manejarse”. De una empresa que genera el 35% de los ingresos —en 1985 aportó 3.600 millones de pesos— de la región vallecaucana.

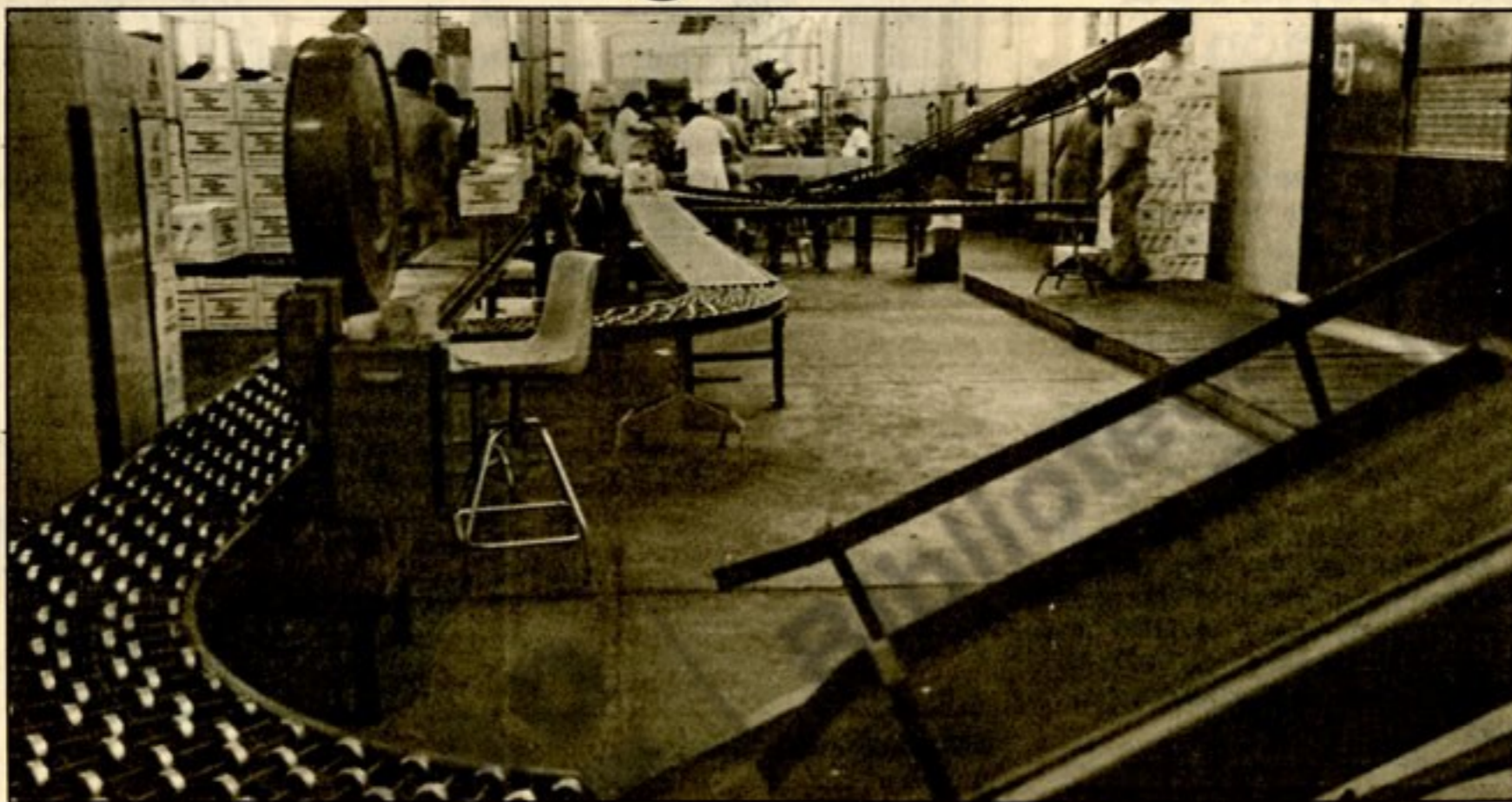
Beatriz Gómez de Dussán. Un traje verde aguamarina. Impecable. Deja la puerta abierta. Entrahy salen empleados, problemas, comentarios, sugerencias.

Directa. Ejecutiva hasta para conseguir una pastilla. Decisión de siempre: estudiar, trabajar, ser honesta, con lo que piensa, en lo que hace.

## LUCHA Y REZA

Derecho en la Universidad Santiago de Cali. Magister en administración industrial de la Universidad del Valle. Trabajo en derecho comercial, en la Superintendencia de Sociedades. Conocimiento del difícil campo de las relaciones laborales —“todo el mundo tiene sus conflictos y sus propios intereses”— en la alcaldía.

Tenaz. Constante. Le gustan los retos, las cosas difíciles. Y ha podido darle gusto al gusto. Tres deseos le pidió a su varita mágica, cuando empezó en la industria: una línea nueva de en-



vases, que celebró su primera navidad en el 85. Una caldera que trabaja a todo vapor. Y... sacar adelante un proyecto-eterno, con antecedentes de tres licitaciones frustradas, que ya no propiciaba la fe, que parecía tener una “maldición gitana”: la nueva destilería de alcohol —San Martín— para la licorera del



Valle. Una inversión de 3 mil 200 millones de pesos, un contrato firmado a finales del 84. Una obra civil que este mes debe estar concluida. Una destilería que en junio del 87 estará en marcha, que mientras arranca tiene a la gerente “rezando”, para que los viejos equipos aguanten. Una obra que triplicará la capacidad actual de —será de 60 mil litros diarios de alcohol—. Y, paralelamente, una planta concentradora de vinaza, que será modelo en el país.

## A MEDIA NOCHE

Ejecutiva enriquecida por cada

experiencia suya y ajena. Por ese proceso químico, ese problema mecánico y hasta sus vueltas a Colombia, no en bicicleta, pero sí, muy joven, en carro, con su familia.

Convencida de que está al frente de una empresa que no tiene más sentido que producirle rentas al departamento. Confía en las leyes de la economía doméstica... “Si gastas en clips en papel, en... la dimensión del gasto es cualquiera”. Pensando en los proyectos que hoy marchan, puso en práctica un programa de ahorro, de control de gastos. Y, para la “cabeza” de una licorera, eso incluye decir muchas veces, “no regalo trago”.

Gerente, “de origen campesino”, que ama la tierra y pasó sus primeros años en una finca de café en el Quindío. Hoy, en una oficina de un edificio frío, hay algo de ese calor de los habitantes de un Cali que celebra sus 450 años. Más allá de la penumbra de un abrazo que ha plasmado en una pintura, María de la Paz Jaramillo.

Conversando y, de alguna manera, pendiente de que todo esté funcionando. Maneja una licorera, pero si usted tiene la oportunidad de curiosear por las rendijas de su casa, seguramente podrá verla sacando tiempo para todo. Arreglando el closet a media noche, cosiendo, ensayando una receta de cocina, organi-



## Eso de vender vicio...

## SI, AL MONOPOLIO

Convencida de que el sector público es más factible de mejorar que el privado. Que una buena administración, un poco de control y mano fuerte puede cambiar la situación de algunas licoreras que están mal. Ha buscado innovaciones, mejor atención a los distribuidores, agilización de las ventas.

Conceptos de Beatriz Gómez de Dussán.

Partidaria de que las licoreras ejerzan el monopolio hasta donde lo permitan las posibilidades. “Si dejas entrar un licor que no te está representando ningún mercado externo, pero que sí puede quitar mercado, porque la gente va a disfrutarlo más, pues estás haciendo un mal negocio. Si no tienes una licorera organizada que esté vendiendo, entonces dejas entrar otros licores y te produce una renta al departamento. Pero si la licorera puede absorber el mercado, lo debe hacer, porque es mucho más rentable. El departamento del Valle recibe casi tres veces el valor de lo que recibe por impuesto de consumo que pagaría un licor extranjero”.

## ¿VENDER VICIO?

“En el caso de vender aguardiente que, además, es medio discutido, es vender vicio. Sacamos, el año pasado, una campaña publicitaria que involucraba un mensaje social con una frase muy pequeña: la gente sana sabe tomar. Estábamos diciéndoles, no tome en exceso, no abuse del licor. Tratamos también de disminuir las vallas en las carreteras. Nos parecía un absurdo ofrecer licor a la gente que va en los vehículos. Es lo más que se puede hacer... Vender la idea de que tomen con moderación”.

## SIN VECINOS

“No tenemos más vecinos que el Cementerio, la Cruz Roja y los puentes. Este aislamiento físico, de todas formas, crea una unidad interna muy fuerte. No hay con quién compartir experiencias diferentes. No hay la posibilidad de irse para otra oficina para ver que están haciendo... Y en manejo de personal... lo que se trata siempre es de ser justo, no ser tendencioso. Y por otro lado, el diálogo. La oficina vive abierta... Un obrero entra aquí y que me diga lo que no le parece, lo que no le gusta, lo que quiere. Que la gente tenga acceso, de alguna manera. Mano dura... ser exigente con ellos, pero tratando siempre de ser justa”.

## TRANSPORTE ALCOHOL, NO MELAZA

“El sector todo se queja mucho del problema del suministro de melaza. Nosotros estamos en un sitio privilegiado, porque estamos cerca de la caña de azúcar y la materia prima que consumimos la tenemos a muy poca distancia. Pero hay departamentos que no tienen destilería, que seguramente, por situación económica, no la van a hacer. Y además no deberían hacerla. Creo que sería mejor negocio comprarle a departamentos grandes, como el Valle, Antioquia, Caldas, y no estar construyendo más destilerías. No transportar la miel o la melaza que tiene lodo (cada litro de alcohol tiene 4 kilos de melaza)”.

zando, revisando, escuchando de boca de su pequeño hijo de 5 años, preguntas sobre una planta. Planeando averiguar por la vida de unas matas, el fin de semana, en el campo.

## OTRO GOL

Beatriz Gómez de Dussán. Delegando, pero siempre al tanto. Le gusta tener todo bajo control... Que no tumben los samanes en el lote de la nueva planta. Que nadie le quite su oficio de quitar la maleza de un barranco.

Y siempre inventando algo para hacer. Ahora, cuando la gente del sector oficial disminuye el ritmo, porque el cambio de gobierno es augurio de “final de puesto”, sigue acelerada, pen-

sando en meter goles... “que la industria venda por fuera del departamento”.

Convencida de que la dedicación lleva a frutos. De que el poder es “poder servir” y debe manejarse discretamente, prudentemente.

“Mal genio... No tengo humor... Me gané mucha correa, pero papá dice que me quedó faltando. Acelerada. No le gustan los “pendientes”. Pero al final de la charla una mujer para quien “mandar con estilo, dando las gracias, motivando, es difícil y a veces se olvida...”, olvida eso de mal humor y de no dejar cosas pendientes... “No tengo hoja de vida, pero voy a tener que hacerla para agosto”.

Separe desde hoy su espacio.  
Revise su presupuesto.  
Sus productos o servicios tendrán  
lectores cautivos!

UN TEMA ESPECIALIZADO CADA 15 DIAS

Suplemento  
del jueves

HOY INSCRIPCIONES

CURSOS PARA MICRO-COMPUTADORES  
de Lunes a Viernes 2 horas diarias.