

Historias y personajes que marcan el día a día del TdeA

Nelson Mauricio Ruíz Sandoval, un emprendedor que vuela alto



En el último año Colombia ha vivido de cerca una pandemia que afecta ostensiblemente la vida de la Nación con innumerables pérdidas humanas, sumado a un paro nacional que día tras día debilita aún más la situación social y económica que viven los habitantes de este lindo terruño de Suramérica. Aspectos que generan un poco de pesimismo y desánimo para seguir luchando por nuestros sueños, metas, familias, y ver con esperanza un porvenir que a veces parece desvanecerse.

Ante este panorama ha sido muy gratificante encontrarme en el camino con personas como Nelson Mauricio Ruíz Sandoval, egresado destacado del Tecnológico de Antioquia en Gestión Comercial, con quien tuve la oportunidad de dialogar. Cogí el teléfono, marqué su número celular y de inmediato me contestó él. Me contó en casi tres minutos quien era, que hacía, sus hobbies, a qué se dedicaba y su éxito como emprendedor y empresario, y esas palabras, su enérgica voz y entusiasmo despertaron en mí una inquietud desbordante para saber con detalle que había detrás de este hombre impetuoso lleno de optimismo y deseos de salir adelante, pese a los innumerables desajustes que actualmente atraviesa nuestro país. Una persona sencilla, cálida, alegre y llena de amor por su trabajo, despertó en mí, el deseo de saber más y más de todo su bagaje académico, su experiencia como empresario, sus luchas y batallas para ser quien es hoy como propietario de Jufrucol, Jugos y Frutos de Colombia hoy Aquis, su marca propia.

Zoom fue la Plataforma que elegí para continuar con una conversación que apenas comenzaba y que seguramente me llevaría a adentrarme en el mundo de Nelson, quien gustosamente aceptó apartar un poco de su tiempo y detener sus labores y corre correres de su agitada y productiva vida.

Comenzamos la entrevista y en ese recorrido me contó pelo a pelo su camino hacia su principal deseo, tener libertad financiera y un negocio propio de acuerdo a las directrices de sus maestros en su paso por el TdeA.

Inicios recorrido empresarial

“Inicié Trabajando en Coca Cola de Colombia, donde comencé como mercaderista y terminé como supervisor de área; estando allí pasé a Motorola, y de allí empecé a montar emprendimiento en compañía de un amigo en aperitivos de licores, producíamos aperitivos de ron, de aguardiente, mejor dicho, emborrachábamos a toda la comunidad universitaria del TdeA con el vino trespatadas. Nosotros fortalecimos ese vínculo y se compraron franquicias a una persona que trabajaba en El Poblado. Allí fue donde yo comencé como empresario para poder gestar todo lo que estábamos aprendiendo en tecnología comercial y negocios internacionales para poder sacar este producto adelante, que fue muy rentable”, comenta nuestro egresado.

El camino hacia su negocio estrella De Jufrucol a Aquis

“Con el pasar del tiempo y con más experiencia y formación profesional me enfoco en el negocio de jugos naturales que tuvieran un consumo masivo y después de mucho trasegar y moverme en ese tipo de productos creo finalmente Jufrucol, que tiene toda una historia alrededor de las naranjas y las mandarinas. Me tocaba ir a comprar el envase, la tapa y era muy artesanal, pero siempre con la convicción de que quería hacer algo grande, teniendo en cuenta las bases que había recibido de los profesores del TdeA, cuando daban esa capacitación, esa asesoría, de cómo llegar lejos, diferenciando el producto de otros que había en el mercado, siendo natural y sin conservantes.

Mi socio y yo arrancamos de una manera muy rudimentaria, pero con el tiempo las personas con las que estaba no resistieron tanto trajín; con las manos pelábamos las naranjas, era un trabajo muy duro.

A pesar de las vicisitudes, logré entregar el primer pedido que era para Carulla, como un programa piloto de emprendimiento que yo vendí. Arranqué con Carulla Palmas, después con Carulla Oviedo y en cuestión de cinco años ya tenía yo todos los Carullas de Medellín y les estaba haciendo la marca propia. Aprendimos que había primero que gatear, después caminar y luego correr. En el TdeA me dieron las bases para hacer todo de manera clara, organizada y eficiente.

Empezamos a tecnificarnos, a tener en cuenta las garantías que estaba ofreciendo el gobierno para emprender; las personas que nos iban a dar la mano para cumplir los objetivos. Con uno de estos créditos compré unas cajas, unos camiones y así fue el despegue total. También venía con capacitaciones, consiguiendo gente y aliados estratégicos. Uno siempre tiene que estar a la vanguardia, siempre tiene que estudiar, investigar, porque si me descuidaba en el proceso de construcción de la compañía iba a presentarse un retroceso.

Desde entonces empezamos a tener una participación mayor en el mercado. Iniciamos con naranja, pero resulta que hasta hace muy poco el jugo de mandarina era muy exclusivo y decían que la mandarina no era un producto que saliera todos los días; eso siempre me inquieto en un país biodiverso y con todos los climas, con riqueza natural. Entonces tocando puertas logramos llegar a Acción Social de la Presidencia de la República donde presenté un plan de trabajo tan efectivo y eficaz que creyeron en mí. Y en esas tierras que habían sembrados con sustancias alucinógenas donde el impacto social era catastrófico, se cultivaron mandarinas; me conseguí el apoyo de una ONG internacional, el gobierno nacional nos dio soporte a través de familias guardabosques y la erradicación de cultivos ilícitos y lo único que hacía falta dentro de esta cadena era quién la direccionara, quién le hiciera toda la fuerza rotativa, el flujo de producción para que esto fuera continuo y se encargara de eso y ahí estaba yo.

Al tener los recursos empezamos a ver un modelo de negocio especial. Carrefour creyó mucho en mí. Y todo esto gracias a la formación que recibí en la Institución Universitaria. Con el gerente de Carrefour se logró la donación de 5 millones de semillas de mandarina, sabiendo de antemano el

impacto social que se estaba dando en las zonas donde antes había habido sembrados de cultivos ilícitos.

Nosotros llevábamos una idea tan grande con unas bases tan sólidas y tan organizadas que empezamos a sembrar mandarinas en el Valle del Cauca, Eje Cafetero, Antioquia, Santander, en la Costa. Pero de un momento a otro nos vimos avocados con una producción aproximada de 1.200 hectáreas y con estas cadenas comerciales, a empezar a exportar mandarina.

Aprendimos a enviar al exterior esta fruta y a conseguir contactos en el ámbito internacional, con estas mismas cadenas de retail. Ya contábamos entonces con cultivos de naranja y mandarina, y empezamos a exportar a partir de unos programas especiales que tenía “Procolombia” como el “Plan Colombia”, “Apoyemos a Colombia”.

Con todo esto, el presidente de Carulla me dijo que hiciera la producción para ciertas partes del país y en cada región con ciertas características. Aprendí los climas de producción en cada una de estas regiones, yo ya despachaba para Bogotá, Cali, Bucaramanga, La Costa. Empecé a preguntarme a dónde quiero llegar, y fue menester conseguir cavas grandes para entregar en cada ciudad, y poder tener un acompañamiento efectivo de los pedidos que nos estaban dando.

En todo ese proceso aprendimos dos cosas fundamentales: que, si hacemos las cosas con mucha confianza, ganas, honestidad, organización, convicción y conciencia, íbamos a poder lograrlo.

Más adelante alcanzamos una buena capacidad instalada. Empecé a preguntarme a donde quería llegar en el mercado y ahí fue donde empecé a tener un recorrido cultural en todas las ciudades, y a especializar el producto y su sabor de acuerdo a los intereses de las regiones de Colombia”, resalta Ruíz Sandoval.

Fueron muchas las búsquedas de nuestro egresado para llegar a donde se encuentra actualmente con Jufrucol. Arrancó entonces con la compañía Frudelca (Frutas del Cauca), después de ésta se transformó en Cifrucol, luego en Biofruit, que la vendió a Postobón. Dice con orgullo: “Hoy en día consolidamos dos plantas grandes, una en Santander que es la casa matriz de 19 mil metros cuadrados. Actualmente, tienen cobertura en todo el país. Le vendemos el 90% de los jugos a todo el país de mandarina, naranja, uva, limonada de coco, naranja piña, aguapanela con limón; frutos verdes – rojos - amarillos, a la marca D1, a Justo y Bueno, Éxito, Metro, Yumbo, Pricemart y Euro”.

Al respecto comenta: “Esto ha sido una consolidación muy grande y en todo esto es importante contar con un buen socio. Son varias marcas propias. La marca nuestra se llama Aquis, pero la compañía la redireccioné en producir marca propia a diferentes superficies”.

Sus proyecciones y sueños, sus hobbies y pasiones

En el momento Nelson sigue apostándole a su empresa, se prepara cada día para dar lo mejor de sí en los diferentes ámbitos de su vida: la familia, el trabajo, la música y los negocios. Está terminando su maestría en Marketing en el Tecnológico de Antioquia y piensa seguir con su doctorado en esta misma rama del saber.

A través de la música tuvo un compromiso muy grande porque fue parte fundamental de muchos procesos en agrupaciones como El combo de las Estrellas, Manicomio de Vargas Vill, Fernandito Pabón y familia, Caneo, logrando consolidar un nombre y una profesión. Para él fue más que un hobby una carrera. Ya no se dedica a la música a nivel profesional, pero sigue tocando el saxofón y el clarinete de manera personal.

En lo comercial hace algunos meses abrió un nuevo emprendimiento con un amigo en la siembra de tilapia y peces ornamentales. “Ya tenemos 11 pozos dentro de los cuales ya estamos sacando producto, y tiene previsto contar a mediano plazo con 20 para tener una capacidad instalada”. Su hobby ahora es mantenerse metido en esos charcos, en la vereda El Vainillo, en Porce Antioquia.

“No me quedo quieto y si veo un modelo de negocio interesante ahí estoy yo, metiendo la mano ahí, empujando. Yo le ayudo a todo mundo; lo que uno aprendió en la vida no tiene precio, pero si uno se lo enseña a los demás, eso se replica y se va volviendo como un boom; esas son bendiciones y energías y todo eso en la vida se le devuelve a uno”, comenta Nelson, quien hace algunos años en la época de estudió en el TdeA, lideró como visionario de la música el crecimiento cultural de la Institución entre los años 1999 y 2000. “Fui uno de los pioneros en consolidar una estrategia que ha sido un éxito para fortalecer todos estos grupos culturales del TdeA”, recuerda con alegría.

Sus dos grandes amores son su familia y la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia por la cual ha sentido un amor muy grande, pues es su Alma Mater del alma. “En mi casa me dicen que yo me enamoré de la Universidad y si, junto con tres afectos que tengo yo: mi esposa Ana María Botero, abogada; mi hija Julieta que va en segundo grado y mi hijo Sebastián, que cursa quinto semestre de Negocios internacionales”.

A largo plazo se ve asesorando personas, empresas y metiéndose en cuanto modelo de negocio rentable haya; estudiando, terminando su doctorado. Es consciente de que uno debe tener una afición, un pasatiempo para poder equilibrarse por eso no solo es emprendedor sino amante de las Harley Davison, a la música y a los negocios en general. Para él la familia es el motor de todos los proyectos productivos, porque ella es la que le da fortaleza para poder emprender.

¿Por qué hay que emprender? Mensaje a los estudiantes y a comunidad universitaria

“Hay que creer en uno mismo y no depender de nadie, eso se llama la libertad financiera. Es muy complejo todos los días dar lo mejor de ti y que de un momento a otro te digan -hasta luego, no nos llames que nosotros te llamamos-. Hay que buscar la libertad financiera. En este momento en nuestra empresa Aquis damos 195 empleos directos. Siempre hay que estar ahí, pendientes de lo que hace falta, de las necesidades y poder resolverlas en el momento inmediato. Nosotros cuando arrancamos hacíamos 50 litros semanales para vender en la ciclovía ahora hacemos 9 millones y medio de litros”, destaca Nelson Mauricio que gracias a su empuje hoy nos da una lección de disciplina y perseverancia para alcanzar los sueños.

A los estudiantes de gestión comercial les recomienda montar su propio negocio; lograr estabilizar una parte económica y emocional para poder rendir con el resto; construir un modelo de negocio que tenga tres factores fundamentales: compromiso, efectividad, ganas. Sin pereza y organizadamente pueden lograr las cosas. “Cuando uno ya tiene una compañía consolidada hay que trabajar para poder sostenerla y ya no se piensa en uno solamente, sino en todas personas que están a su cargo y todas esas familias que de penden de nuestro negocio”.

Concluye la entrevista diciendo que ser emprendedor no es fácil; tiene que haber mucha responsabilidad, dedicación; ser una persona muy aterrizada para poder llegar al objetivo rápido, efectivo y eficaz. Lo que no se mide no se controla, y si no se mide se pierde plata. “Un buen administrador debe planear, hacer, verificar y actuar. La universidad nos hace conocedores de algunos modelos económicos de todas estas teorías que nos enseñaron los grandes especialistas, pero es fundamental la calle; para mí es el 65% de la experiencia de negocio. Yo conozco grandes maestros que no han pisado una universidad, pero todos los días les aprendo. Son muy sabios dentro del saber hacer para lograr llegar donde están”.

Nelson Mauricio Ruíz Sandoval, un ser humano que nos hace sentir que vale la pena creer en nosotros mismos para alcanzar los sueños cuando se quiere ser un verdadero emprendedor.