

Empresario  
Invitado

---

## Chaid Neme Achi el visionario emprendedor

Entrevista realizada por:  
Fernando Hernández Quijano

Chaid Neme es un hombre de empresa y un visionario. Calificado como el pionero de la industria de autopartes, fundó con su hermano, Hares Neme, la organización Neme Hermanos, grupo empresarial reconocido por la calidad y desarrollo tecnológico de sus empresas y productos y en especial, por el equipo humano que lo lidera.

Nació en Gorfine, cerca a la histórica ciudad de Byblos, en el Líbano, heredero de una familia de agricultores y comerciantes, quinto de diez hermanos; abandonó su país el 20 de mayo de 1927, a la edad de 14 años, con los conocimientos que sus padres le inculcaron en su niñez, una pasión especial por la historia, los libros, los viajes, la aventura, y una edificante fe en la religión católica.

Con un gran deseo de buscar nuevos horizontes, Chaid Neme partió para América a vivir en Guayaquil, Ecuador, con su hermana mayor, Adela, y su hermano Antonio. Luego, en el año 1932, a la edad de 20 años, emprendió una travesía por el interior del Colombia, para llegar a Ocaña, Norte de Santander, a visitar a su otra hermana, Nayibe, y a su padre Nayib, quien había viajado desde el Líbano tras la muerte del esposo de su hija, Antonio Cure.

FHQ: *¿Cómo empezó su vida de empresario?*

CHNA: Me establecí en Ocaña y comencé a trabajar en el almacén de telas de mi padre. Mi madre Manouch pidió a mi padre que regresara al Líbano y quedé a cargo del almacén junto con José Cure, el segundo esposo de mi hermana Nayibe. El almacén estaba ubicado en la calle Tamaco o calle de los turcos, porque allí tenían negocios los Cure, los Chaime, los Raad, los Numa, los Romano, los Haddad, los Asaf, los Elam, los Marún, entre otros.

Recuerda Chaid Neme: "Empecé vendiendo poco. Cuando vendía dos mil pesos, me catalogaban como uno de los campeones en ventas de la ciudad. El mercado era pequeño para textiles y confecciones, esto nos llevó a diversificar. Se introdujeron molinos de café, útiles escolares, planchas, agujas, herramienta agrícola, bombillos, termos, cepillos de dientes, pinturas, productos de tocador, loza, polvo Royal, láminas de zinc y otras mercancías en su mayoría importadas."

## **EL EMPRENDEDOR**

Chaid Neme formalizó una sociedad con su cuñado José Cure y a partir de entonces, dedicó la vida a trabajar por sus sueños. Identi-

---

*"Espero que esta entrevista sea uno de tantos mensajes para su vida como futuros empresarios. Cuando salgan de la universidad no deben tener como meta disputar un cargo, deben salir a crear cargos. Colombia tiene mucho que hacer. Recomendaría cambiar la frase dar empleos por la de dar trabajo".*

---

ficó muy bien los valores de aquella época: "...para los hombres de negocios la palabra era más importante que el valor monetario de la venta. El verdadero capital era el buen nombre. Para ese entonces el progreso de todo comerciante radicaba en tener crédito y vender a crédito". Las colonias de emigrantes contribuyeron al desarrollo económico de los países que las recibieron y también cambiaron las costumbres comerciales al introducir las ventas a crédito.

"En la Colombia del año 37 las personas basaban su éxito en la honradez y se podía confiar en su palabra..."; esto unido a la amabilidad, sencillez, generosidad, sabiduría y compromiso de Chaid Neme lo hicieron un personaje conocido y querido por las gentes de Convención, El Carmen, Teorama, Aspacia, La Playa y Ábrego, localidades cercanas a Ocaña.

"Atendía en el almacén, recorría pueblos llevando mercancías, recogiendo los pagos e indagando las necesidades de mis clientes". En 1937 llega a Ocaña Hares, el séptimo de los Neme, a la edad de 19 años, experto textil, con la intención de trabajar junto a sus parientes residentes en Colombia.

Para entonces, Chaid Neme decidió abrir su propio almacén. Los Neme inauguraron el uso de las vitrinas en los almacenes, las cuales no eran conocidas en Ocaña. "...Hares se puso en la tarea de decorar una ventana del almacén exhibiendo fina sedas, percales y popelinas y otras mercancías que más pedido tenían...".

Simultáneamente Chaid Neme consigue la distribución de la Fábrica de Tejidos Bello, pero al cabo del tiempo fue adquirida por Tejidos el Hato, hoy Fabricato, cancelando el canal de distribución al que él pertenecía. "Sin perder un momento conseguí ne-

gociar con Coltejer, donde los paisas eran los únicos distribuidores para el país, y sin embargo representé esta firma sin ser paisa."

La mente de Chaid Neme nunca dejó de visualizar negocios, siempre estaba explorando nuevos rumbos, algunos con éxito, otros no. Visualizó o desarrolló empresas de carga, exportaciones de quina y aserriós. Pero todo no eran negocios, también promovió equipos de baloncesto, impulsó el Club del Comercio de Ocaña, participó con su hermano en la creación de la sociedad de San Vicente de Paúl. A lo largo de su vida, muchas obras en beneficio de los necesitados han recibido y siguen recibiendo

---

*"Empecé vendiendo poco. Cuando vendía dos mil pesos, me catalogaban como uno de los campeones en ventas de la ciudad. El mercado era pequeño para textiles y confecciones; esto nos llevó a diversificar".*

---



*Chaid Neme Achi, presidente del Grupo Empresarial Chaid Neme Hermanos S.A., durante la entrevista, en su oficina del Centro Internacional de Bogotá.*

ayuda de él. Los hermanos Neme y la generación que hoy les preside lideran la Fundación Neme, una organización dedicada a promover la educación. Jóvenes sobresalientes, en todas las disciplinas del saber, reciben y han recibido ayuda para adelantar sus estudios a través de becas y fondos patrocinados por los Neme.

### **SUS PRIMEROS CONTACTOS CON EL MUNDO AUTOPARTISTA**

Quienes conocen a Chaid Neme afirman que los negocios en Ocaña le quedaban pequeños a la mente innovadora de este inmigrante libanés.

“Desde Ocaña abrimos almacenes en Barranquilla y Bogotá. En 1945 me trasladé a Barranquilla, donde obtuvimos la representación del camión Mack, en asocio con los Cure, e igualmente participamos en la importación de vehículos Hudson. Representaciones que estaban muy unidas al negocio de los repuestos para automotores”.

En Bogotá Chaid Neme abrió dos negocios, uno en San Victorino y otro en la carrera 13 con calle 32, los cuales inauguró un día antes del 9 de abril de 1948. Sus almacenes fueron saqueados. Para un visionario como él las dificultades se hacían oportunidades, así que recuperó sus almacenes y continuó adelante surtiendo y acreditando sus negocios.



*Chaid Neme a los 20 años, cuando llegó a Colombia.*

“Por el año 54, nos ofrecieron la distribución nacional de Volvo. Los primeros 15 camiones llegaron a Cartagena y de allí fueron conducidos por Hares, mi hermano, hasta Bogotá. Nos asesoramos, montamos talleres de mantenimiento, almacenes de repuestos y enviamos personal a capacitarse a Suecia. Somos hoy en día los distribuidores con más trayectoria de América para esta marca”.

**FHQ:** *¿Cómo nació Incolbestos?*

**CHNA:** Durante la guerra tuvimos dificultades en importar y fue una época difícil para quienes queríamos hacer industria. Para enton-

ces, Hares y yo habíamos visualizado abrir una empresa dedicada a producir frenos para vehículos. Desde 1955 comprábamos a la World Bestos material de asbesto para fabricar partes para frenos de vehículos. Hares hizo uso de su ingenio, tomaba las referencias, tamaños, las cortaba, pulía y rectificaba con sus propias manos. Adquirimos más tarde una máquina especializada y con ella nació Incolbestos S.A. El mercado era de reposición pero estábamos convencidos de que en cualquier momento la industria de ensamblaje alzaría vuelo.

**FHQ:** *¿Cómo nace Cofre S.A., su segunda empresa más antigua?*

**CHNA:** En 1958 un grupo de comerciantes distribuíamos líquido para frenos producido por Wagner Electric Corporation, pero el cierre de las importaciones obliga a los distribuidores a unirse y pensar en producirlo en el país. Formamos una sociedad con la misma Wagner para fabricar el líquido y así nació la industria de los frenos, Compañía Colombiana de Frenos, Cofre S.A.

También, por aquella misma época, se presentó la oportunidad de comprar en un país centroamericano una fábrica de resortes subsidiaria de la casa americana Marmont. La planta fue comprada por los Neme, trasladada en barco y

reconstruida en una bodega de la zona industrial de Bogotá, con el nombre de Industrias Metálicas Asociadas, Imal S.A.

Para principios de la década del setenta, los Neme habían construido un grupo empresarial dedicado a construir y a comercializar piezas para vehículos. La industria del ensamblaje había arrancado tal y como ellos la visualizaron. Diversificaron productos, buscaron alianzas, crearon nuevas líneas de negocio y se asociaron con los líderes de la industria en el ámbito nacional y mundial.

**FHQ:** *¿Qué actividad prefiere usted, el comercio o la industria?*

**CHNA:** Amo las dos. Empecé en comercio, me mantengo en comercio y posteriormente le agregué industria, las cuales son manejadas independientemente. El uno se deriva de la otra; si no hay industria no hay comercio y viceversa.

**FHQ:** *¿Qué criterios guiaron su camino como empresario?*

**CHNA:** En todas nuestras empresas tenemos como lema: tecnología, calidad, costo y servicio (TCCS). Buscamos constantemente superar la calidad, disminuir o mantener costos y dar un mejor servicio a nuestros clientes. A diario estamos procurando dar un

paso adelante en todo y gracias a ello hemos avanzado. Todas nuestras empresas tienen certificaciones internacionales de calidad.

Internacionalmente la certificación de calidad de la industria automotriz se reconoce con las siglas QS 9000. Las empresas de la división industrial del Grupo Neme trabajan permanentemente bajo sistemas y procesos de calidad y autoevaluación, logrando también certificaciones provenientes de las casas matrices de la industria auto-

---

***“En todas nuestras empresas tenemos como lema: calidad, costo y servicio. Buscamos constantemente superar la calidad, disminuir o mantener costos y dar un mejor servicio a nuestros clientes. A diario estamos procurando dar un paso adelante en todo, y gracias a ello, hemos avanzado”.***

---

motriz en el mundo entero como EAQF de Renault/Sofasa / Francia y Q-101 / Q-1 / Ford, y certificados con normas técnicas colombianas. El primer ISO 9001 que fue otorgado en Colombia, en 1991, fue para Incolbestos S.A., empresa de la organización. Igualmente, el sistema de gestión ambiental es parte del sistema general de la administración de las empresas de la organización, donde son tenidos en cuenta estándares nacionales e internacionales tales como la British Standard 7750; EMMA, de la Unión Europea, y la serie de normas NTC-ISO 14000.

“Son muchos los reconocimientos y certificaciones recibidos; General Motors, por ejemplo, anualmente reconoce a los mejores proveedores nacionales; por ello Imal, Cofre e Incolbestos han recibido varias veces el reconocimiento el “Mejor de los mejores”, que otorga internacionalmente esta casa matriz. De otro lado, Incolbestos recibió el Premio Colombiano a la Calidad 1999, otorgado por la Presidencia de la República, con base en la recomendación presentada por el Ministerio de Desarrollo Económico en la categoría de Industria Manufacturera”.

FHQ: *¿Cuál es el secreto de su éxito empresarial?*

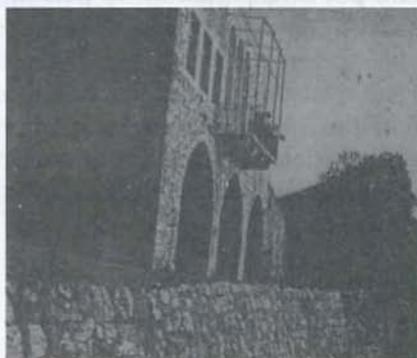
CHNA: La dedicación es el secreto. Poner todo el cuidado, atención y

cariño en los procesos y en el trabajo. Sentir amor por lo que se hace. Desear llevar adelante el proyecto que uno se ha propuesto. Siempre hay más por hacer. Dedicarse y estar muy pendiente de la empresa y ver cómo puede desarrollarla continuamente.

Para don Chaid Neme la vida es un colegio y el hombre es un eterno estudiante. Adquirir conocimientos e investigar han sido constantes en su vida. “Nunca un conocimiento sobra para administrar un negocio. Si no hay buena administración no hay buena empresa.”

FHQ: *¿Es difícil hacer empresa en Colombia? ¿Por qué?*

CHNA: No es difícil. Depende de qué empresa y qué producto. Si es una empresa muy grande, una cervecera por ejemplo, se necesita un



La casa paterna en Gorfine, Libano.

gran capital; hay empresas que pueden empezar desde pequeñas; como un niño que recién nace, va creciendo, hasta hacerse ingeniero. Se puede empezar, como la gran mayoría, con una empresa pequeña que va creciendo y mejorando con el tiempo, con tesón y dedicación. El que tiene capacidad para iniciar un negocio en grande y lo conoce, que lo haga. Pero quien no tiene cómo hacer un negocio grande y conoce el negocio, que empiece en pequeño. Da más satisfacción subir que nacer en lo grande.

FHQ: *¿Qué responsabilidades debe tener el empresario con el país?*

CNA: Uno se debe al país, no el país a uno. El país le da todo, es como una madre con su hijo. El hombre debe pensar en el país como su propietario. Siempre he creído que Colombia avanza. Hoy estamos pasando una crisis, pero eso no va a ser eterno. Tiene mucho por desarrollar. Es un país de muchas perspectivas y porvenir.

FHQ: *¿La competencia es cada día más fuerte en el mundo de los negocios. ¿Considera que la competencia beneficia el desarrollo de las empresas?*

CHNA: En el comercio, como en la industria, no considero que haya naciones, no hay Estados Unidos, no hay Rusia, no hay China,

---

*“Hay empresas que pueden empezar desde pequeñas, como un niño que recién nace, va creciendo, hasta hacerse ingeniero. Se puede empezar, como la gran mayoría, con una empresa pequeña que va creciendo y mejorando con el tiempo, con tesón y dedicación. El que tiene capacidad para iniciar un negocio en grande y lo conoce, que lo haga. Pero quien no tiene cómo hacer un negocio grande y conoce el negocio, que empiece en pequeño. Da más satisfacción subir que nacer en lo grande”.*

---

no hay Inglaterra o Colombia. Cada uno de nosotros somos un departamento en la república del mundo, porque la apertura y la

---

*“La dedicación es el secreto. Poner todo el cuidado, atención y cariño en los procesos y en el trabajo. Sentir amor por lo que se hace. Desear llevar adelante el proyecto que uno se ha propuesto. Siempre hay más por hacer. Dedicarse y estar muy pendiente de la empresa y ver cómo puede desarrollarla continuamente”.*

---

globalización han borrado las fronteras de los negocios. La competencia es benéfica, porque nos obliga a superar.

FHQ: *¿Qué mensaje desea enviar a los alumnos de nuestra Facultad y en general a los futuros empresarios?*

CHNA: Espero que esta entrevista sea uno de tantos mensajes para su vida como futuros empresarios. Cuando salgan de la universidad no deben tener como meta disputar un cargo, deben salir a crear cargos. Colombia tiene mucho qué hacer. Recomendaría cambiar la frase “dar empleos” por la de “dar trabajo”. Dar empleo cuando no hay trabajo vuelve al beneficiado casi un zángano.

Hoy, a sus 87 años, proyecta la imagen de un hombre sencillo, generoso, sabio, religioso y comprometido con el trabajo y con el desarrollo del país; cualidades que lo hacen un ser y un empresario excepcional. Recorre frecuentemente sus empresas, las que considera como sus hijos; nunca se casó y ha entregado a ellas y a Colombia lo mejor de sí mismo. Su hermano Hares murió a comienzos de los años noventa, muchos de sus amigos y compañeros que le ayudaron a levantar sus industrias ya no están, pero siempre guarda para ellos gratitud y admiración. “Todo depende del hombre, el hombre lo es todo. La empresa es del hombre, no el hombre para la empresa. En nuestra organización el activo más importante es el hombre”. &



**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**  
Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario - 1653