

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA.  
LA VERRAQUERA DE UN MICROEMPRESARIO SANTANDEREANO**

**DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CARTAGENA DE INDIAS D. T. Y C.  
COLOMBIA  
2010**

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA.  
LA VERRAQUERA DE UN MICROEMPRESARIO SANTANDEREANO**

**DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS**

**MONOGRAFÍA PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL  
TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**NETTY CONSUELO HUERTAS**

**ASESORA**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CARTAGENA DE INDIAS D. T. Y C.**

**COLOMBIA**

**2010**

Cartagena de Indias D. T. y C., diciembre 15 de 2010.

Señores

Dirección de Investigaciones

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Administración de Empresas

Universidad Tecnológica de Bolívar

Estimados señores,

Por medio de la presente, me permito presentar a ustedes para la evaluación, consideración y aprobación, mi proyecto de grado titulado **“CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA. LA VERRAQUERA DE UN MICROEMPRESARIO SANTANDEREANO”**.

Atentamente,

---

**DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS**

Cartagena de Indias D. T. y C., diciembre 15 de 2010.

Yo, **DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS**, identificado con la cédula de ciudadanía 73210111 de Cartagena, autorizo a la Universidad Tecnológica de Bolívar para hacer uso de mi trabajo de grado denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA. LA VERRAQUERA DE UN MICROEMPRESARIO SANTANDEREANO”**. y publicarlo en el catálogo online de la Biblioteca.

Atentamente,

---

**DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS**

Cartagena de Indias D. T. y C., diciembre 15 de 2010.

Señores

Dirección de Investigaciones

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Administración de Empresas

Universidad Tecnológica de Bolívar

Estimados señores,

Por medio de la presente, me permito informarles a ustedes que he asesorado y dirigido al estudiante **DANY STEFANO BALSEIRO RAMOS** en la elaboración de su proyecto de grado titulado “**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA. LA VERRAQUERA DE UN MICROEMPRESARIO SANTANDEREANO**”.

Atentamente,

---

**NETTY CONSUELO HUERTAS CARDOZO**

**DIRECTORA DEL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Nota de aceptación:

---

---

---

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

## Dedicatoria

“En el desarrollo de mi carrera universitaria y en la ejecución de este proyecto conté con la ayuda y el apoyo moral y económico de muchas personas. A todas ellas mis más sinceros agradecimientos. En primer lugar dedico la culminación de este esfuerzo a Dios porque sin su presencia no hubiera sido posible vencer los obstáculos del diario vivir. A mis padres Ricardo y Linda que me dieron la vida y esa voz de aliento para continuar luchando en la vida, su amor, el calor humano, sus ejemplos y el apoyo económico fueron los pilares fundamentales para mi formación integral, no sólo como profesional, sino como persona útil a la sociedad. Quiero agradecer a mi hermana Nataly por haber permanecido a mi lado en esos momentos de angustia y de cansancio, por compartir conmigo tantas aventuras y tantos secretos. A todos mis amigos que compartieron mi infancia y mi adolescencia y fueron testigos de tantas travesuras, pero también de tantos momentos de desvelo y sacrificio para cumplir con las tareas escolares. Agradecimientos también a mi tío Salvador por el apoyo incondicional que me brindó durante mi carrera y la ejecución del proyecto al poner a mi servicio toda su experiencia personal y profesional; a Ramiro Gómez ese gran empresario santandereano por permitirme conocer su vida empresarial y personal. A todos los docentes que una y otra vez me estuvieron apoyando durante mi vida escolar y en fin a tantas y tantas personas a quienes no puedo mencionar por falta de espacio”.

## TABLA DE CONTENIDO

PRÓLOGO .....	10
0. DISEÑO DEL TRABAJO.....	12
0.1. JUSTIFICACIÓN .....	12
0.2. OBJETIVOS.....	18
0.2.1. Objetivo General.....	18
0.2.2. Objetivos Específicos .....	18
0.3. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN .....	20
0.4. METODOLOGÍA DE TRABAJO .....	20
0.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	21
0.5.1. Tipo De Estudio .....	21
0.5.2. Población Y Muestra.....	22
0.6. LOGROS ESPERADOS.....	22
1. ANALISIS DE CONTEXTO.....	23
1.1. CRONOLOGÍA DE COLOMBIA .....	23
1.2. HISTORIA DEL CALZADO.....	27
1.3. ANALISIS DEL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA Y SANTANDER .....	30
1.3.1. Incidencia Del Subsector Calzado En La Ciudad De Bucaramanga ...	30
1.3.2. Indicadores Económicos De Santander .....	33
2. RESUMEN BIOGRÁFICO DE RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA.....	34
2.1. ÁRBOL GENEALÓGICO DE LA FAMILIA GÓMEZ ALMEYDA.....	34
2.2. RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA.....	35
2.3. ENTORNO .....	41
2.4. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA VIDA DE RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA .....	43
2.4.1. Conducta Económica.....	47
2.4.2. Empresario Y Estado.....	52
2.4.3. Perfil Socioeconómico .....	54
2.4.4. Estilo De Vida .....	55
2.4.5. Mentalidad E Ideología.....	56
3. CONCLUSIONES.....	60
4. BIBLIOGRAFÍA.....	61



## PRÓLOGO

¿Cómo entender lo que es ser empresario en la vida real fuera de la academia? Esta monografía elaborada por Dany Stefano Balseiro Ramos, producto de su trabajo de investigación para optar el título de Administrador de Empresas de la Universidad Tecnológica de Bolívar, da respuesta a esa pregunta y permite conocer en el trabajo de campo y fuera de las aulas de clase, lo que significa ser un verdadero empresario. Balseiro Ramos un estudiante de último semestre de Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica de Bolívar, decidió desarrollar su proyecto de grado tomando como referencia el perfil biográfico de un microempresario santandereano radicado en la ciudad de Bucaramanga y que en la actualidad desempeña una exitosa actividad empresarial en el sector del calzado.

Los niveles de desempleo en Colombia durante los últimos años han venido creciendo vertiginosamente y es por eso que se considera de gran importancia potenciar y despertar en la juventud el espíritu emprendedor que cada uno puede tener como tabla de salvación y que tal vez aún no ha logrado reconocerse tal vez por miedo o temor a fracasar. Estamos en mora de iniciar un proceso que lleve a los jóvenes a dejar atrás la convicción de que se ingresa a una institución escolar con el único objetivo de adquirir conocimientos para luego aprovecharlos en la búsqueda de un buen empleo.

Un verdadero emprendedor debe: buscar iniciativas y oportunidades continuamente, ser persistente en sus propósitos, asumir riesgos de manera calculada, ser eficiente y eficaz en los proyectos que emprenda, poseer una alta dosis de compromiso y sacrificio, aprender a investigar, establecer metas claras, ser inteligente emocionalmente, entre otras, características indispensables y requisitos necesarios para la creación o el desarrollo de una

empresa.

Sin embargo en la actualidad las metodologías y los sistemas de enseñanza-aprendizaje han evolucionado y se hace indispensable complementar los conocimientos adquiridos en el aula de clase con un trabajo de campo que permita contrastar la teoría con la práctica y logre de manera significativa la aprehensión de competencias básicas y específicas que le permitan al futuro profesional enfrentar su vida personal, profesional o laboral con altos estándares de calidad y eficiencia orientados al mejoramiento continuo de su calidad de vida y en consecuencia del papel que desarrolla dentro de la sociedad.

El perfil biográfico de Ramiro Gómez Almeyda, construido por Balseiro Ramos, se cimenta en una investigación de carácter descriptivo utilizando como herramienta la entrevista personal a través de preguntas abiertas que se le formularon al microempresario santandereano, las cuales se filmaron y grabaron en su totalidad y posteriormente fueron editadas para su transcripción en el presente documento.

El testimonio directo y la observación en momentos reales de la actividad empresarial de Gómez Almeyda, le dan a esta monografía un alto grado de objetividad en razón a que el autor del diseño del documento de investigación y su puesta en práctica no tenía ningún conocimiento directo de la vida personal y empresarial del entrevistado. Por lo tanto este documento se convierte en una herramienta de consulta para docentes, estudiantes, emprendedores y todas aquellas personas que quieran conocer cómo se forma y cómo transcurre el acontecer diario de un empresario.

Mi papel como asesor externo del proyecto fue una experiencia personal y académica gratificante en mi calidad de docente universitario en el área de emprendimiento y empresarismo.

Ing. Salvador Plata Serrano.

Asesor Externo.

## **0. DISEÑO DEL TRABAJO**

### **0.1. JUSTIFICACIÓN**

En los últimos años ha venido cobrando fuerza en las Universidades y Centros de Educación el tema de la promoción del espíritu y capacidad empresarial. Importancia que se deriva no solo del afán de buscar alternativas que aumenten la producción de nueva riqueza, sino también como reflexión académica que lleva a explicar el comportamiento social del empresario colombiano, y por supuesto a fomentar en los futuros emprendedores una nueva mentalidad y una cultura organizacional, basada en criterios de eficiencia y justicia social que logren hacer de la práctica empresarial una verdadera alternativa para el desarrollo personal y del país.

El empresario actúa en la sociedad como un agente de cambio, dinamiza y le da vida a múltiples proyectos que permanecen más o menos ocultos para la inmensa mayoría. Este agente está influido por una especie de patrón que lo diferencia de otros miembros de la comunidad, dado que su respuesta a las condiciones impuestas por el medio le permite asumir funciones que derivan en resultados económicos concretos.

Este patrón o capacidad empresarial es más bien un conjunto de atributos individuales que permiten afrontar unas determinadas condiciones impuestas por el medio social, económico y político en el cual se desenvuelve. Se han podido observar varias categorías y etapas en el desarrollo de la capacidad empresarial:

- a) Comprender la interrelación entre las diferentes áreas funcionales de su empresa y conocer mejor aquellas en las que no son especialistas.

- b) Desarrollar habilidades para el trabajo en equipo de manera que logre formar equipos muy cohesionados y le permita explorar distintos roles y su impacto en el rendimiento del equipo.
- c) Desarrollar habilidades para la toma de decisiones.
- d) Aumentar los conocimientos y habilidades de tipo funcional.
- e) Desarrollar habilidades para enfrentarse al cambio, el riesgo y la incertidumbre.

“La capacidad de asumir retos y de comprometerse en proyectos con niveles más o menos altos de incertidumbre, se debe a un conjunto de actitudes y aptitudes personales, como<sup>1</sup>:

La necesidad de Logro. El reto se convierte en un factor estimulante que exige al empresario definir criterios de excelencia precisos. La necesidad de logro, es un factor motivacional que permite al empresario alcanzar poder y prestigio en su comunidad. De esta forma en sociedades muy cerradas, es el empresario, con su necesidad de romper y crear alternativas nuevas, el que asume la función de cambiar, fomentando y validando actividades que no han sido aprovechadas. Con esto puede obtener algunas ventajas dedicándose precisamente a los trabajos que han sido rechazados.

El papel que asume el empresario no es exclusivamente de carácter funcional, sino que debe ir cambiando la estructura productiva que encuentra en su medio circundante a medida que van apareciendo nuevos modelos y nuevas tecnologías. También debe actuar e influir en el ambiente socio

---

<sup>1</sup> Ensayo sobre Capacidad Empresarial. Recuperado el 20 de mayo de 2010 de la página de internet: [www.ucpr.edu.co/paginas/revista30-31/parte1.htm](http://www.ucpr.edu.co/paginas/revista30-31/parte1.htm).

cultural rompiendo con los criterios, principios y esquemas de valor tradicionales.

El empresario debe poseer otra capacidad que es la de mando. En primer lugar porque no acepta que otros gobiernen su acción. Asume siempre el Rol de no subordinación e independencia, y es capaz de comprometer a otras personas para que se esfuercen en alcanzar unos objetivos que él ha diseñado.

También es importante destacar la capacidad tecnológica. La aplicación de oportunidades técnicas; el empresario en cierta forma se define por su capacidad de encontrar aplicaciones productivas y comerciales a los desarrollos técnicos. De acuerdo a la tesis de Schumpeter; solo hasta que se encuentre una aplicación competitiva y útil a una idea o inversión la podría considerar como innovación.

Pero la capacidad empresarial es dinámica, es decir va cambiando a medida que el proyecto emprendedor va avanzando. Por ejemplo, en una primera etapa el empresario concibe la idea y empieza a darle fuerza. Su capacidad consiste en persistir en el proyecto y asesorarse de otras personas que le puedan ayudar en la aclaración de puntos importantes.

En esta etapa no hay empresa como tal. Es el período de gestación en donde empresario y empresa se confunden. La capacidad empresarial consiste en romper esta unidad y darle vida propia a un proyecto, un sueño o una idea.

Una segunda etapa es el nacimiento y puesta en marcha de la empresa, es también crítica debido a que subsisten niveles de desinformación e incertidumbre muy altos, además surgen muchos problemas nuevos e

imprevistos que exigen energía y decisión, pero que a su vez ayudan a clarificar los objetivos del empresario. Esta etapa es de grandes decisiones en cuanto a objetivos, políticas y sistemas de valores que gobernarán el futuro de la empresa.

En tercer lugar tendríamos la empresa que se ha logrado consolidar, la preocupación del empresario se desplaza de la supervivencia a el crecimiento marginal. El empresario debe poseer capacidades para mejorar sistemas productivos y de distribución, aplica mejores técnicas tanto operativas como administrativas. En esta etapa el empresario adquiere madurez en sus capacidades, es cada vez menos intuitivo para ser más racional, requiere de sistemas de información más sofisticados que permitan apoyar y documentar su nivel de decisión.

En esta última etapa podrían darse otras facetas, como la delegación de funciones e incluso la aceptación de nuevos socios que inyecten capital a la empresa y asegure su crecimiento. Es cuando la empresa deja de ser una pequeña unidad productiva para convertirse en una industria con proyección en mercados cada vez más amplios.

Hasta el momento se ha discutido la capacidad del empresario en si misma, individual.

Pero también existe una relación entre el medio y la capacidad empresarial.

La cultura y valores de una comunidad o región proporcionan o determinan el desarrollo de las capacidades empresariales.

El medio social condiciona y determina también la actitud del empresario, su comportamiento no depende exclusivamente de su voluntad pues en el

medio se encuentran un conjunto de valores y normas sociales, un sistema de organización y una cultura científico - técnica, que como entidades reales y objetivas condicionan a la comunidad y a sus miembros en sus acciones.

Los individuos actúan sobre el medio y tratan de cambiar este conjunto de valores y principios creando de esta forma un movimiento dialéctico.

La importancia de estudiar el medio social que rodea al empresario es mayor en un país como Colombia, en el cual cada región posee una identidad propia. El nuestro es un país de regiones con ambientes socio - culturales y condiciones de desarrollo diferentes, no obstante en la tendencia de unificación nacional, continúan vigentes muchos valores que tradicionalmente han permitido la identidad del hombre local. Si bien estos niveles de valores y tradiciones culturales han creado posibilidades y limitaciones a los empresarios, también encontramos que la estructura de la división social del trabajo y la composición de los sectores de clase ofrecen al empresario un marco concreto de referencia.

En conclusión la tesis del empresario como agente de cambio con la capacidad de iniciar actividades económicas nuevas o de mejorar las existentes depende de su personalidad y de los valores adquiridos en la sociedad en que vive, pero también de las condiciones materiales que lo rodean. Si la comunidad ha permanecido en relativo aislamiento del desarrollo económico del país y con un nivel de especialización bajo, no podemos esperar la presencia amplia y activa del empresario. La División social del trabajo es necesaria como condición previa para que exista un desenvolvimiento de la unidad microeconómica o empresa, en la cual se materializa la división técnica del trabajo. El empresario puede y tiene capacidad para crear, impulsar y mejorar los niveles de producción, de transformar la sociedad mediante el impacto que ejerce la creación de su



empresa a través de la generación de empleo o el ofrecimiento de nuevos bienes o servicios en el mercado. Pero el empresario depende de un cierto grado de avance en las condiciones de producción de su comunidad, que le facilite la contratación de un obrero y que éste posea un determinado nivel de destreza y habilidad y así poder competir, o para que su producto pueda ser consumido y demandado.

Esto es válido para el empresario que inicia un proyecto en pequeña escala y que define sus capacidades en unas etapas como las vistas anteriormente.

Cuando el empresario actúa con gran capital y es dueño de gran avance tecnológico irrumpe en la comunidad sin interesar la transformación de los ambientes socio-culturales, dado que el peligro de ser afectado por el choque causado es muy pequeño. El empresario colombiano que ha intentado resaltar en los programas recientes de espíritu empresarial pertenece más a la categoría del pequeño que es quien debe cumplir todo un programa de ajuste e interferencia social, de ahí la importancia del estudio del perfil biográfico de un empresario y de los ambientes socio-culturales de las regiones”.

En el estudio de la referencia se exponen algunos de los motivos por los que una persona emprende la aventura de ser empresario y nos encontramos con que, pueden ser muy diversos pero el resultado o las consecuencias suelen ser recurrentes, con distintos matices pero muy parecidas.

En el caso del empresario Ramiro Gómez Almeyda se expone un proceso que nos puede servir de ejemplo como futuros emprendedores.

Al leer la historia la primera cuestión que nos podemos plantear es: ¿de qué ponemos el negocio? Ya desde el primer momento le damos la máxima

importancia a la parte técnica, lo más normal es que el negocio lo pongamos de aquello que conocemos, sobre lo que hemos trabajado anteriormente en nuestra vida profesional o incluso lo que durante tiempo ha sido una afición.

Una vez resuelta la parte técnica, el negocio puede desarrollar su actividad, si las cosas van bien el negocio crece y hay que ocuparse de otras muchas cosas y nos preguntamos ¿dónde se aprende a ser empresario? o ¿quién nos puede enseñar a ser empresario?.

Por lo anterior, esta monografía está orientada a servir como aporte a la historia empresarial, teniendo en cuenta que la misma muestra no sólo la capacidad individual del empresario, sino la relación entre el medio o el entorno y la capacidad empresarial.

## **0.2. OBJETIVOS**

### **0.2.1. Objetivo General**

Describir la historia del empresario santandereano Ramiro Gómez Almeyda propietario de la fábrica de calzado Saprissa a través del estudio de su comportamiento, sintetizando la forma en que divisó las necesidades del entorno y las transformó en una oportunidad clara de negocio en pro de un desarrollo exitoso e integral.

### **0.2.2. Objetivos Específicos**

- Construir el árbol genealógico de la familia Gómez Almeyda
- Establecer el patrimonio empresarial de Gómez Almeyda
- Identificar y describir su conducta económica
- Reconocer las relaciones del empresario con el Estado
- Conocer su perfil socioeconómico
- Conocer su estilo de vida

- Analizar los aspectos que describen su ideología como empresario
- Dimensionar su importancia como empresario
- Recopilar las enseñanzas de su vida empresarial
- Concluir y formular recomendaciones para los futuros emprendedores.

### **0.3. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN**

Para nutrir y soportar la presente investigación, se han tomado como referencias algunos estudios precursores, estos estudios a saber se esbozan a continuación:

- Pertuz Martínez Aylin Patricia. Agosto 2006. Historia Empresarial de Sincelejo de los años 1920 – 1935. Dicha historia se centra en describir e interpretar la historia empresarial de Sincelejo entre los años 1920 – 1935, en aspectos concernientes a sus actividades empresariales, su orientación empresarial, los períodos de auge y de crisis, los empresarios más relevantes y las empresas más significativas. En Sincelejo, la actividad económica más importante fue la ganadería, única actividad exportadora. También se destacaron el comercio de mercancías, la actividad bancaria, fluvial y educativa.<sup>2</sup>
- Vilorio De La Hoz Joaquín. Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX; el caso de la familia De Mier. (2002). Este estudio realizado por Vilorio muestra los aspectos que marcaron la historia de la ciudad de Santa Marta en el siglo XIX, y más detalladamente los aportes que la familia Mier realizó principalmente por Joaquín De Mier.
- Ferro Osuna Álvaro José; Asesor: Carlos Dávila de Guevara (2007). *Perfil bibliográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio*

---

<sup>2</sup><http://redalyc.uaemex>.

Pacini (1931). Consta de largas entrevistas (conversaciones) semiestructuradas en profundidad que realizó Ferro con el empresario Italiano, en compañía de su hijo y varios de sus ejecutivos. Las entrevistas fueron grabadas y transcritas en su totalidad.

- Becerra Rodríguez Manuel, Restrepo, Jorge. Los empresarios extranjeros de Barranquilla (1820- 1990). Este documento muestra la inserción y vinculo de un grupo de inmigrantes extranjeros a las actividades económicas preponderantes en la ciudad, tales como el transporte y el comercio; en esencia fueron artífices del desarrollo a través de su contribución empresarial traducida en liderazgo, emprendimiento e iniciativa didáctica.

#### **0.4. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

El proyecto es un estudio biográfico de carácter histórico. La información será extraída por medio de entrevistas y sus resultados serán analizados teniendo en cuenta las siguientes etapas:

1. Planteamiento del problema.
- 2- Revisión bibliográfica, que consiste en conocer los trabajos que ya existen sobre el tema.
3. Elaboración de un marco teórico, etapa en la cual se definen los conceptos clave de la investigación y se plantean las preguntas que la motivan.
4. Construcción del instrumento de recolección de la información: esta etapa se basa en la investigación y análisis de la información necesaria para la realización del proyecto. Los métodos que usualmente se conocen para llevar a cabo este tipo de trabajo son: encuestas, cuestionario, observación,

diagrama de flujo, diccionario de datos. Una vez obtenida toda la información se procede a un proceso de selección, donde se tendrá en cuenta que tan confiables son las fuentes durante el proceso de recolección de información.

5. Recolección de la información: el método utilizado para la recolección de información será la entrevista y la observación directa.

6. Análisis, síntesis y redacción, fase en la cual hay se ordenaran los materiales recopilados, se verificaran los objetivos y se redactará el trabajo final con las conclusiones respectivas.

## **0.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Las etapas se desarrollaran con la siguiente metodología de la investigación:

- Delimitación espacial: El trabajo de investigación se realizará tomando como objeto de estudio la vida empresarial de Ramiro Gómez Almeyda propietario de la fábrica de calzado Saprissa dentro del marco de la Investigación del Instituto de Estudios para el Desarrollo de Caracterización de Empresarios de Cartagena.
- Delimitación temporal: Se tomará la información suministrada dentro del periodo comprendido entre 1970 y 2010.

### **0.5.1. Tipo De Estudio**

El presente estudio es de carácter histórico y a su vez descriptivo - analítico, ya que, se realizará una descripción de las características del empresario, tomando como base la metodología propuesta por Carlos Dávila para el análisis de un empresario.

De acuerdo con la caracterización señalada se presentarán una serie de conclusiones producto del análisis del empresario que vayan relacionadas y en concordancia con lo que se estableció en el objetivo de la investigación.

#### **0.5.2. Población Y Muestra**

El presente trabajo es un estudio de caso y la muestra del mismo es el empresario Ramiro Gómez Almeyda propietario de la fábrica de calzado Saprissa, analizándolo desde las siguientes variables propuestas por Carlos Dávila:

- Conducta económica
- Empresario y estado
- Perfil socioeconómico
- Estilo de vida
- Mentalidad e ideología

#### **0.6. LOGROS ESPERADOS**

Como futuro joven emprendedor, en etapa de investigador, pretendo que este trabajo sea una fuente de información real y firme tanto para empresarios como para futuros emprendedores, en donde se encuentren indicios de qué puede suceder si vencemos nuestros miedos y dudas y decidimos materializar la idea de negocio que tenemos, todo lo anterior basados en la realidad actual con oportunidades claras, incentivos justificados y ejemplos a seguir donde se consideren los avances tecnológicos como una herramienta de apoyo al logro de nuestros objetivos.

Este estudio solo pretende demostrar que se puede lograr mucho si tenemos las herramientas y el ideal establecido, todo con el buen acompañamiento que significa tener los pies sobre la tierra

## 1. ANALISIS DE CONTEXTO

### 1.1. CRONOLOGÍA DE COLOMBIA

Recopilando la vida de Ramiro Gómez Almeyda se pueden identificar algunos hechos históricos que pudieron influenciar en su vida personal y empresarial. A continuación se describen de manera breve algunos episodios cruciales en la historia de Colombia y de manera particular en la etapa que cubre el desarrollo personal y empresarial de Ramiro Gómez Almeyda.

1970	El conservador Misael Pastrana Borrero es elegido cuarto presidente del Frente Nacional, su programa de gobierno recibe el nombre de Frente Social.
1971-1975	Disturbios en Cali motivan la declaración del estado de sitio
1972	Primer plan contra la producción, venta y consumo de drogas. García Márquez es galardonado con el premio internacional de novela Rómulo Gallegos.
1973	Surgimiento del movimiento 19 de abril (M-19). Incendio de la torre de Avianca en Bogotá.
1974	El M- 19 roba la espada del libertador conservada en la Quinta de Bolívar. Alfonso López Michelsen es elegido presidente.
1975	Restablecimiento de relaciones con Cuba. Gran bonanza cafetera.
1976-1980	El M-19 ocupa la Embajada de República Dominicana.
1978	Julio Cesar Turbay Ayala es elegido presidente.
1979	Gran agitación sindical, robo de armas al cantón norte en Bogotá por el M-19. Fundación de la Universidad Popular por Luis Carlos Galán. Fundación del Nuevo Liberalismo. Transmisión de televisión en color.

1980	Secuestro de un grupo de embajadores por el M-19 por dos meses. El Senado aprueba un proyecto de ley para la elección de alcaldes, propuesto por Álvaro Gómez Hurtado.
1981-1985	Gabriel García Márquez gana Premio Nobel de Literatura.
1981	Creación del grupo paramilitar MAS, Muerte a Secuestradores, vinculado con el narcotráfico.
1982	Belisario Betancourt es elegido presidente de la república.
1983	Colombia, se hace miembro de países no alineados. Creación de 14 resguardos indígenas.
1984	Una comisión de paz y las FARC firman un acuerdo en la Uribe. Asesinato del Ministro de Justicia Rodrigo Lara Bonilla y de Carlos Toledo Plata dirigente del M-19. Acuerdos de desmovilización con el M-19 y el EPL.
1985	Entrega de cuatro extraditables por narcotráfico a Estados Unidos. Atentado a Antonio Navarro Wolff del M- 19 en Cali. López Michelsen se entrevista con miembros del narcotráfico. El M-19 toma e incendia el Palacio de Justicia. La erupción del cráter Arenas del volcán Nevado del Ruiz produce una avalancha que destruye la ciudad de Armero.
1986-1990	La Corte Suprema de Justicia declara inexecutable el tratado de extradición con E.E U.U.
1986	Las Farc ordenan cese al fuego en el Magdalena Medio. El Ministro de Justicia rechaza la oferta de Pablo Escobar y Carlos Ledher de entregarse a la justicia y repartir capitales. Visita del papa Juan Pablo II a Colombia. Virgilio Barco Vargas es elegido presidente.
1987	Fundación de la columna guerrillera Simón Bolívar. Asesinato Jaime Pardo Leal, ex candidato a la presidencia por la Unión Patriótica.
1988	Secuestro de Andrés Pastrana Arango y Álvaro Gómez Hurtado.
1989	Atentado contra el DAS y su director el general Alfredo Maza Márquez. Los Estados Unidos otorgan 65 millones de dólares para lucha contra el narcotráfico. Un atentado destruye las instalaciones del diario El Espectador. Atentado contra un jet de Avianca. Asesinato del candidato presidencial Luis Carlos Galán Sarmiento. Cesar Gaviria asume el liderato del partido



	liberal.
1990	Indultados Carlos Pizarro Ángulo y Antonio Navarro Wolff del M-19. Asesinato de los candidatos presidenciales Bernardo Jaramillo Ossa, de la Unión Patriótica y Carlos Pizarro Ángulo de la alianza M-19. Gaviria es elegido presidente. Se aprueba la Asamblea Nacional Constituyente.
1991-1995	Instalación de la Asamblea Nacional Constituyente con 70 miembros elegidos popularmente.
1991	Fracasan las conversaciones de paz con la guerrilla. La Asamblea Nacional Constituyente aprueba la no extradición. Pablo Escobar Gaviria se entrega. Solemne proclamación de la nueva Constitución Política de Colombia.
1992	Ola de atentados del narcotráfico. Reformas de la Policía Nacional. Reformas del régimen de Pensiones y de Seguridad Social. Pablo Escobar es abatido en Medellín.
1994	Acuerdos de paz con cuatrocientos milicianos de Medellín. Ernesto Samper Pizano es elegido presidente. Pastrana denuncia la presencia de dinero procedente del cartel de Cali en campaña presidencial de Samper.
1995	Se inicia el llamado proceso 8000 en la Cámara de Representantes. Asesinato de Álvaro Gómez Hurtado y Pedro Rubiano, Arzobispo de Bogotá. Un atentado guerrillero produce el derramamiento de cuatro mil barriles de petróleo en el Río Magdalena.
1996-2000	Despeje de San Vicente del Caguán en Caquetá y de la Macarena en Mesetas para diálogos de paz.
1996	José Santa Cruz, jefe del cartel de Cali, es abatido en Medellín. Juan Carlos Gaviria es secuestrado por terroristas.
1997	Masacre militar en el sur de Bolívar.
1998	Muerte del cura Manuel Pérez Martínez del ELN. Andrés Pastrana es elegido presidente.
1999	Terremoto en el eje cafetero. La guerrilla impone pescas milagrosas o retenciones masivas de personas en carreteras. Secuestro de un avión de Avianca. Asesinato del humorista Jaime Garzón.

2000	Gobierno de Andrés Pastrana Arango concibe el Plan Colombia, para una paz negociada El congreso de los Estados Unidos aprueba el envío de 300 millones de dólares para el Plan Colombia. Visita del presidente Clinton Cartagena. Colombia termina el siglo XX como lo comenzó; en estado de guerra.
2000. 9 de abril	El Papa Juan Pablo II beatifica al sacerdote colombiano Mariano de Jesús Euse
2001	Los Estados Unidos y la Comunidad Europea declaran a las guerrillas colombianas y a los paramilitares grupos terroristas.
2002. 20 de febrero	El presidente Pastrana rompe el diálogo de paz con la FARC debido a incumplimiento de ésta en los términos acordados.
2002	Es elegido presidente Álvaro Uribe Vélez.
2004. 25 de abril	El Papa Juan Pablo II beatifica a la religiosa colombiana Laura Montoya.
2005	Se da la primera reforma a la Constitución de 1991 en la cual se permite la reelección consecutiva del presidente de la República.
	El DANE llevó a cabo un gran censo que determinó que la población colombiana superaba los 42 millones de personas.
2006	Por primera vez en el país, un partido diferente de izquierda queda segundo en las elecciones presidenciales, el Polo Democrático Alternativo.
	Es reelegido Álvaro Uribe Vélez.
	Comienza el escándalo de la Parapolítica que relaciona a numerosos políticos y congresistas con los paramilitares.
2007. 13 de diciembre	La Corte Internacional de Justicia de La Haya ratifica el Tratado Esguerra-Bárcenas de 1928 en el cual Nicaragua reconoció la soberanía colombiana sobre el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina y Colombia la soberanía nicaragüense sobre la Costa de Mosquitos.
5 de diciembre	La NASA concede reconocimiento al científico colombiano Raúl Cuero.
2008. 1 de marzo	El ejército ataca un campamento de las FARC que estaba en suelo ecuatoriano y da de baja A Raúl reyes, uno de sus máximos dirigentes. Comienza "Crisis Andina".
26 de marzo	Muere de un paro cardíaco en las selvas el máximo dirigente de las FARC, Manuel Marulanda Vélez.

2 de julio	El ejército rescata 15 rehenes de las FARC, lo cual se conoce como la Operación Jaque.
2009. 24 de enero	Los presidentes celebran en Cartagena la recuperación de la confianza en las relaciones bilaterales y anuncian acciones para promover el comercio.
13 de marzo	La nueva Embajadora de Colombia en Venezuela, María Luisa Chiappe, asume el cargo, algo que el representante venezolano, Gustavo Márquez, hace dos meses después en Bogotá.
21 de julio	Chávez dice que va a revisar su relación con Colombia a raíz del acuerdo que ese país negocia con Washington para permitir a EE.UU. usar bases militares en su territorio.
	El Gobierno colombiano pide a los países vecinos respetar el principio de la no injerencia en asuntos internos y defiende el convenio de cooperación militar con EE.UU.
26 de julio	Uribe denuncia que las FARC adquirieron "lanzacohetes de marca en los mercados internacionales" y por ello presentó una queja "a través de los canales diplomáticos ante los respectivos países", que no citó.
27 de julio	El vicepresidente colombiano, Francisco Santos, asegura que varias armas que un país europeo "le vendió a Venezuela aparecieron en manos de las FARC".
28 de julio	El Gobierno de Suecia confirma que varios lanzacohetes producidos en ese país e incautados a las FARC fueron vendidos a Venezuela a finales de los ochenta.
	Chávez ordena el "retiro" de su embajador en Colombia, Gustavo Márquez, así como "congelar las relaciones diplomáticas y comerciales", y advierte que romperá definitivamente las relaciones ante una eventual "próxima declaración verbal" de Uribe que signifique una "nueva agresión" a su país.

## 1.2. HISTORIA DEL CALZADO

En Colombia<sup>3</sup> la primera fábrica de calzado que se crea es La Corona en la ciudad de Bogotá en el año de 1913, los cambios económicos que se dan en dicha época, unido al paulatino aumento del poder adquisitivo de las personas en Colombia, logra poco a poco, la aparición de diferentes fábricas en el país; tal es el caso de Faitalia en la ciudad de Barranquilla (1917), Beetar en la ciudad de Cartagena (1923), CICODEC y Grulla en Medellín

<sup>3</sup> [www.udi.edu.co/paginas9-16/investigacion/isbn/paloseco/13/comercializadora.pdf](http://www.udi.edu.co/paginas9-16/investigacion/isbn/paloseco/13/comercializadora.pdf)

(1933), todas con tecnología italiana obsoleta para la época, ya que tenía más de cincuenta años de uso.

La llegada al gobierno, por parte del doctor Cesar Gaviria Trujillo en el año 1990, trajo consigo políticas de estado de visión globalista. Esta apertura sin embargo, llevó a la quiebra y posterior cierre de un sinnúmero de empresas, y el subsector del calzado no fue la excepción.

Los empresarios entendieron que en un mundo globalizado, una visión integral del negocio y elevados estándares de calidad, son tal vez la única salvaguardia existente.

Problemas como el contrabando y el calzado fabricado en China, a precios muy bajos frente a la producción nacional, han llevado a los empresarios a implementar procesos administrativos de vanguardia como son los casos de reingeniería, calidad bajo normas ISO reconocidas internacionalmente como son ISO 9000 sobre Gestión de la Calidad, OHSAS 18000 de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional y la que en este momento se encuentra de moda en el concierto mundial, ISO 14000 de Gestión Ambiental. Unido a lo anteriormente citado, el subsector ha venido haciendo ingentes esfuerzos por adquirir tecnología de punta que los aleje del atraso en equipos en el cual se sumió y lo eleve a estándares internacionales.

Como se puede apreciar en la Tabla 1, Venezuela es el destino más importante de las exportaciones colombianas con un 45 % del total; le siguen Ecuador, Estados Unidos, la Unión Europea y México respectivamente.

Tabla 1. Destino de las exportaciones colombianas

<b>PAIS</b>	<b>% PARTICIPACION</b>
VENEZUELA	45%
ECUADOR	15%
ESTADOS UNIDOS	9%
UNION EUROPEA	8%
MEXICO	5%
OTROS	18%

Fuente: DANE-Mincomercio Bogotá. 2006

Tabla 2. Destinos exportaciones de cuero en Colombia

<b>PAIS</b>	<b>% PARTICIPACION</b>
ESTADOS UNIDOS	48%
VENEZUELA	12%
UNION EUROPEA	7%
CARIBE Y C. AMERICA	7%
MEXICO	5%
ECUADOR	3%
OTROS	18%

Fuente: DANE-Mincomercio. Bogotá. 2006

Se aprecia claramente que los Estados Unidos son el destino preferido por los empresarios del calzado para exportar sus productos, aunque con gran importancia Venezuela seguido por el Caribe y Centro América.

La industria del calzado en Santander, se remonta al año de 1946 en el cual la empresa Derby, aún hoy en funcionamiento inicia labores, le seguirían Damton de Colombia en 1948, calzado Marasol y Norman en 1960, su importancia en la generación de empleo se empezó a ver en los años setenta y ya en 1993 generaba el 23% del empleo en Bucaramanga y el Área Metropolitana.

Como se anotaba anteriormente, la situación de la industria santandereana en general al igual que la colombiana, presenta grandes fallas en gestión administrativa como son sistemas de gestión de calidad y servicio al cliente deficiente, por citar algunas debilidades en tecnología de punta que ha traído como resultado sensibilidades muy altas ante variaciones de precio en el mercado, entrada de nuevos competidores, como es el caso de los productos chinos y fragilidad en la conformación de asociaciones que los representen.

Un análisis realizado por el subsector del calzado, muestra que la gestión gerencial de las empresas del sector en Santander, se dedica al día a día y no piensan con visión o prospectiva.

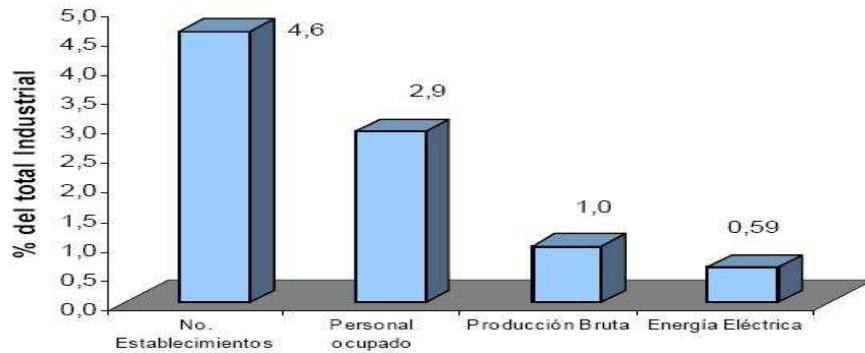
### **1.3. ANÁLISIS DEL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA Y SANTANDER**

#### **1.3.1. Incidencia Del Subsector Calzado En La Ciudad De Bucaramanga**

La importancia económica de un subsector como el descrito, radica en la posición de jalonamiento en sectores como la generación de empleo, participación en el PIB nacional y regional y otros factores de tipo social.

A continuación se describe la importancia en la cadena de la industria, en la cual este sector solo representa el 1% de la producción nacional y genera el 2,9% del empleo total de la industria.

Grafica 1. Participación del calzado en la industria nacional



Fuente: DANE Bogotá 2006.

Sin embargo su relevancia en la industria nacional y regional, no solo radica en los datos anteriores, en la actualidad el calzado de Santander goza de un buen posicionamiento con respecto a calidad y precio. Esto le permite competir en varios segmentos de mercado.

Es así como Bucaramanga logró ocupar el segundo lugar nacional en productos de cuero, después de Bogotá, con una generación de 25.000 empleos directos y, por cada uno, tres indirectos; en donde el 60% son microempresas, el 30% son pequeñas y sólo el 10% son medianas.

Esa importancia descrita anteriormente, amerita un diagnóstico a todo nivel del subsector calzado, para definir su competitividad en el concierto nacional de cara a competencias internacionales y además identificar sus falencias para buscar su fortalecimiento.

El boletín económico regional emitido por el Banco de la República, resalta en su interior que “El subsector de cuero, calzado y sus manufacturas es líder en Santander, con una imagen consolidada en el exterior, especialmente en Ecuador, Estados Unidos, Puerto Rico y Panamá. El clúster en Santander cuenta con 1.147 empresas dedicadas a la producción

de cuero, calzado y sus manufacturas, de las cuales 1.014 están dedicadas a la producción de calzado, 116 a la marroquinería y 17 empresas están relacionadas con la curtición. A su vez, Bucaramanga presenta altas proyecciones de crecimiento, especialmente del calzado, por tratarse de una industria con conceptos de elaboración de productos artesanales con alto valor agregado”.

Según el reporte nacional de exportaciones (cifras en miles de dólares a precios FOB), el total de las exportaciones colombianas en el primer semestre del año 2007, fue de U\$ 13.216.852 con una variación positiva del 14,6% con respecto al mismo período del año inmediatamente anterior, de lo cual Santander participó con U\$ 159.970, una variación positiva de 27,9% durante el mismo periodo; dichas exportaciones fueron solamente el 1,21% del total de las exportaciones nacionales, lideradas por el café con U\$ 47.806 seguida por el oro y las carnes, el calzado colaboró en el total con solo U\$ 4.599, sin embargo es el sector con mayor crecimiento de un año a otro situándose en una variación positiva o crecimiento de 80,9%, lo cual indica el impresionante crecimiento y potencial de mercado a futuro. Los principales destinos de exportación durante el primer semestre del 2007 fueron Venezuela (27,4%), Otros (26,7%), Suiza (18%), Estados Unidos (15,7%), Ecuador (6,7%), Alemania (3,6%) y Japón por último con un 2,9%.

Según datos de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, “el subsector calzado emplea aproximadamente 33.414 personas, con un porcentaje de error del 5%, el total de empleados, que dicen tener las empresas registradas ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga, es de 122.456, lo cual indica que el subsector calzado en la ciudad emplea aproximadamente el 27,3 % de la población apta para laborar, este dato unido al potencial de crecimiento, muestra claramente la importancia de dicho sector e indica con propiedad la incidencia de él en la economía santandereana”.



“Otros datos importantes a tener en cuenta son, los activos totales del subsector suman aproximadamente \$49 billones, las ventas netas del subsector en el año inmediatamente anterior superó los \$116 billones y su patrimonio sobrepasó los \$26 billones”. Solo existe en la economía santandereana un subsector que se acerca en importancia de impacto económico, y es el sector de comercio al por mayor y menor de vehículos y sus partes, el cual emplea aproximadamente a 31.629 personas.

### 1.3.2. Indicadores Económicos De Santander

A continuación se muestra un resumen de información económica importante comparando unos indicadores entre el departamento de Santander con Colombia, como objeto de análisis.

Tabla 3. Información económica Santander – Colombia 2007

INDICADOR	SANTANDER	COLOMBIA
Tasa de desempleo	9.1%	11.1%
Tasa de subempleo	24.3%	35.0%
Tasa de alfabetismo	91.1%	90.4%
Tasa de cobertura educación superior	32.6%	24.0%
Índice de pobreza extrema	2.2%	5.1%
PIB (per cápita 2005 US\$)	3.804	2.912
PIB INDUSTRIA (Var 2004-2005)	19.20%	3.95%

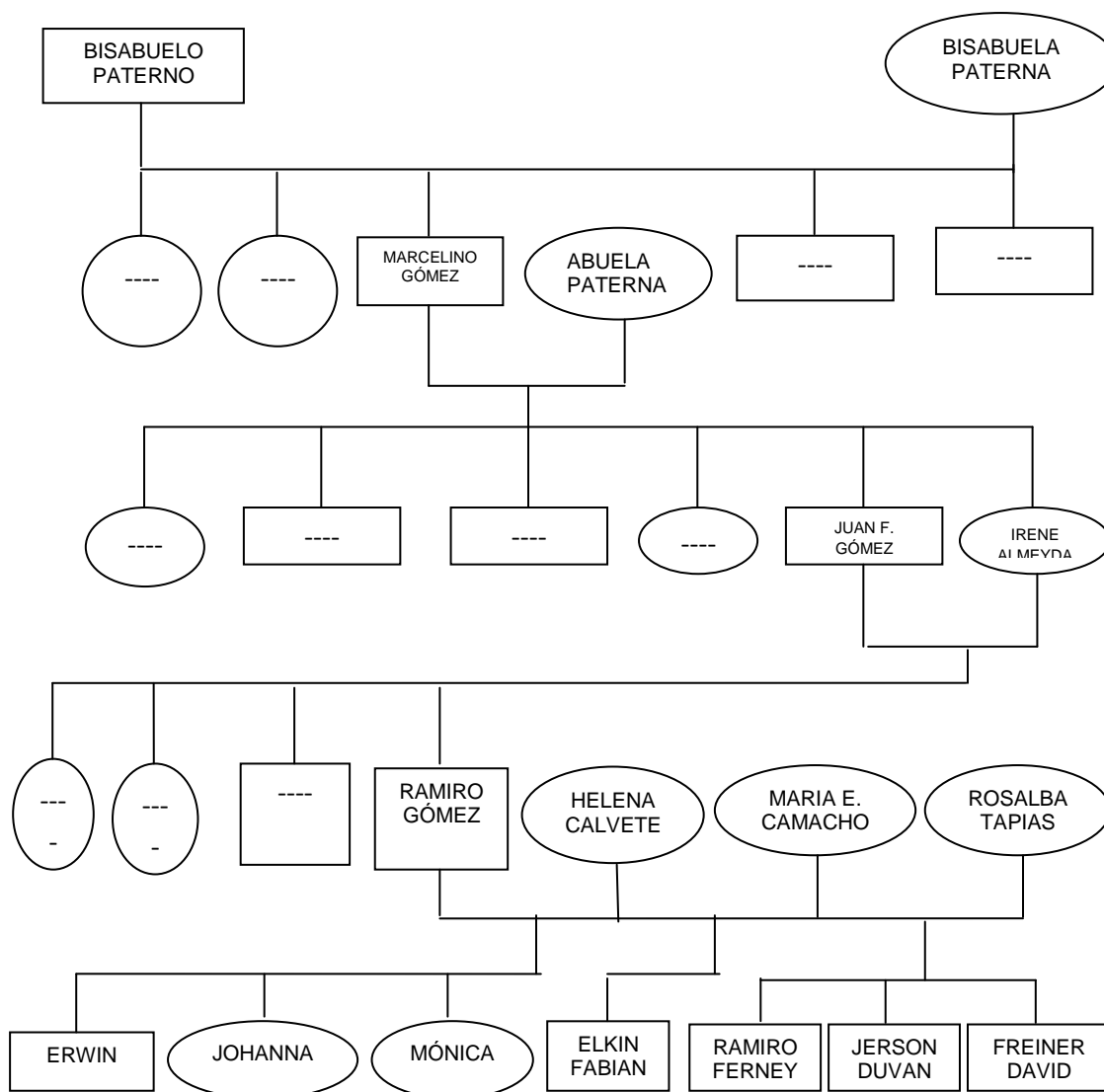
Fuente: DANE. Área Metropolitana de Bucaramanga. Medición 13 principales ciudades. 2007.

## 2. RESUMEN BIOGRÁFICO DE RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA

En este apartado se presenta un breve resumen de la vida de Ramiro Gómez Almeyda, que se torna interesante por tratarse de una persona con un bajo nivel de estudios pero con una vocación emprendedora impresionante.

Para iniciar el análisis se construye un genograma (formato para dibujar un pequeño árbol genealógico que registra la información suministrada por Gómez Almeyda sobre la estructura de su familia, sus miembros y sus relaciones sobre tres generaciones).

### 2.1. ÁRBOL GENEALÓGICO DE LA FAMILIA GÓMEZ ALMEYDA



## 2.2. RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA

Nació en la Mesa de los Santos el 7 de octubre de 1953.

La familia Gómez Almeyda proviene de La Mesa de Los Santos una vereda del municipio santandereano de Los Santos. La vereda está ubicada a tan sólo 40 minutos del casco urbano de Bucaramanga<sup>4</sup>.

Este lugar<sup>5</sup> se ha convertido en el lugar predilecto de los bumangueses para descansar los fines de semana. Muchas familias compraron parcelas en la zona de la Mesa de los Santos construyeron sitios de descanso. Sus hermosos paisajes son un regalo que la naturaleza brinda a los turistas que la visitan.

La descendencia de los Gómez Almeyda es de origen campesino y en su mayoría fueron analfabetas. Ramiro no recuerda el nombre de sus antecesores en razón a que estaba muy pequeño cuando ellos murieron y solo alcanza a recordar a sus abuelos maternos Leonicio Almeyda y Librada Almeyda.

Sus padres Juan Francisco Gómez Almeyda e Irene Almeyda Almeyda tuvieron 16 hijos de los cuáles sobreviven 12 (cuatro mujeres y 8 hombres).

Los Gómez Almeyda fueron una familia de campesinos que vivieron en la zona de la Mesa de Los Santos y derivaban su sustento del cultivo de frutas y alimentos los cuales eran utilizados para autoconsumo una parte, y la otra era comercializada en el municipio de Los Santos.

---

<sup>4</sup> es.wikipedia.org/wiki/Bucaramanga

<sup>5</sup> www.colombiaparadise.com/destinos/mesa-santos.html.

Un día cualquiera el padre por razones de la denominada Violencia<sup>6</sup> se vio obligado a trasladarse con su familia hasta la ciudad de Bucaramanga, lugar a donde llegaron aproximadamente en el año 1963.

Una vez ubicados en la ciudad de Bucaramanga, Ramiro con la ayuda de sus padres y algunos hermanos inició sus estudios primarios los cuales logró culminar en el año 68. Por la situación económica por la que atravesaba su familia no pudo continuar y tuvo que ingresar en 1969 como mensajero a Laboratorios León (empresa dedicada a la elaboración, distribución y comercialización de medicamentos) en donde después de un año llegó a ocupar el cargo de Jefe de Depósito; sin embargo después de tres años de trabajo decide retirarse por que no le dieron la oportunidad de desempeñarse como vendedor de la empresa, cargo al cual aspiraba para mejorar su calidad de vida en razón que las comisiones por ventas aumentarían sus ingresos.

Iniciado el año de 1973 ingresa como ayudante de zapatería en una fábrica de calzado, propiedad de un visitador médico a quien había conocido en Laboratorios León. En la fábrica conoce a Helena Calvete quien se desempeñaba como guarnecedora y después de tres meses de noviazgo decide contraer nupcias en diciembre de 1973. Allí tiene la oportunidad de conocer todo el proceso de producción del calzado y después de 3 años decide retirarse para aventurarse como empresario del calzado de manera independiente.

---

<sup>6</sup> Sobre este acontecimiento se recomienda la siguiente literatura: Bolívar R, Ingrid. Violencia política y formación del Estado: ensayo historiográfico sobre la dinámica regional de la violencia de los cincuenta en Colombia. Tesis de Historia Universidad de los Andes. CINEP, Bogotá 2003.  
Cuellar, Vargas, Enrique. Trece años de violencia. Editorial SIPA, Bogotá, 1960.  
Oquist, Paul. Violencia, conflicto y política en Colombia. Bibliotecas del Banco Popular. Bogotá, 1978.  
Palacios Marco. Entre la legitimidad y la violencia. Colombia, 1875-1994. Editorial Norma. Bogotá, 1995.  
Fals Borda, Orlando Guzmán Campos, Germán, Umaña Luna, Eduardo. La violencia en Colombia: estudio de un proceso social. Carlos Valencia Editores, Bogotá, 1980. 9 edición.

La decisión de independizarse la toma en razón a que no le gustaba que nadie le diera órdenes, ni cumplir horario y mucho menos estar pidiendo permisos para atender problemas familiares; por lo tanto pensó que la única forma de evitar esos inconvenientes era trabajando por su cuenta.

Su primera empresa la constituye en 1976 y fue registrada en la Cámara de Comercio como Calzado Erwing en honor al nombre de su hijo mayor. Sus inicios como empresario fueron llenos de dificultad en razón a que no poseía los recursos necesarios para comprar materia prima y tampoco contaba con un respaldo financiero que le permitiera acceder a créditos con la banca.

La situación anterior lo obligó a acudir al mercado de la usura solicitando créditos a particulares con tasas de interés del 10%; de esta forma la mayor parte de las utilidades quedaban en manos de los agiotistas.

Por otra parte, como siempre ha trabajado sólo, ha tenido que enfrentarse a las vicisitudes propias del sector del calzado cuyas actividades son consideradas como de alto riesgo para los negocios por el gran volumen de cartera que maneja y la dependencia que se presenta con los vendedores que aparte de ubicar los clientes también tienen la responsabilidad de manejar la cartera; en consecuencia en varias oportunidades ha sufrido fracasos porque los vendedores han desaparecido del mercado llevándose consigo altas sumas de dinero producto de las gestiones de cobranza.

Como ya se vio, las dificultades económicas al comienzo las resolvía a través de amigos que le prestaban dinero, pero posteriormente en vista de las altas sumas de dinero que tenía que pagar por concepto de intereses optó por respaldar los créditos con cheques posfechados que le prestaba su gran amigo Álvaro Figueroa quien también se desempeñaba como fabricante de calzado.

En una de tantas transacciones comerciales a mediados de 1980, Álvaro Figueroa quebró y dos de esos cheques que habían sido endosados por Gómez Almeyda se quedaron sin respaldo financiero.

La angustia se apoderó entonces de Ramiro Gómez Almeyda en razón a que en esa época el delito de girar cheques sin fondos se castigaba con penas de 1 a 3 años de prisión sin beneficio de excarcelación. Por miedo a ser privado de su libertad Ramiro Gómez decide entregar todas sus máquinas y herramientas y dejando a su familia (esposa y 3 hijos) a cargo de sus suegros se escapa para la ciudad de Barranquilla en septiembre de 1980 llevándose consigo algún dinero y como herramienta varios pares de hormas.

La decisión de elegir a Barranquilla como su nuevo destino la toma basado en que para la época para todos los fines de año, los empresarios barranquilleros se desplazaban hasta Bucaramanga para contratar mano de obra especializada en la fabricación de calzado en razón a que en Barranquilla no existía disponibilidad de recurso humano para tal fin.

Estando en Barranquilla logra acomodarse en una casa de familia y desde allí en un espacio que le cedió la dueña del inmueble se da a la tarea de fabricar calzado y fue así como adquirió otras hormas, herramientas y materia prima empezando a producir tres docenas de calzado semanales con la ayuda de 3 operarios santandereanos que ya residían en la ciudad de Barranquilla. Como no tenía máquinas de coser, la guarnecida del calzado la contrataba con un empresario santandereano que ya estaba ubicado allí.

Esta pequeña empresa no tenía nombre y mucho menos una marca que la distinguiera de la competencia. Sin embargo la incipiente producción era de calidad y los precios de venta lo suficientemente competitivos, lo que le permitió posicionarse en el mercado fabricando calzado sobre pedidos.

Transcurrido un año (1981) y ya un poco acomodado consigue en calidad de arriendo una casa pequeña y decide llevarse a su familia hasta Barranquilla.

Las cosas marchaban muy bien hasta el punto de llegar a acumular un capital de trabajo que le permitió trabajar sin necesidad de acumular pasivos.

Sin embargo llegó otra vez la crisis económica motivada por el recrudecimiento de los enfrentamientos entre los miembros de la guerrilla y los paramilitares, ocasionándose una disminución sustancial de las ventas y las cosas empezaron a cambiar de nuevo y en 1983 decide regresar a Bucaramanga a continuar con su lucha.

Con el capital que aún le quedaba compra máquinas, herramientas, materia prima e insumos y a comienzos de 1984 crea en Bucaramanga la empresa denominada Calzado Saprissa.

Después de varios problemas familiares motivados por la relación con su pareja, decide separarse de su esposa de quien le quedan 3 hijos: Erwing, Johanna y Mónica.

A finales de 1984 conoce a María Eugenia Camacho con quien inicia una nueva relación amorosa y fruto de esa unión llega a este mundo Elkin Fabián su cuarto hijo.

Esta relación no prospero en razón a que por motivos de su trabajo Ramiro Gómez Almeyda descuido un poco a su nuevo amor y terminaron separándose de mutuo acuerdo en 1986.

En su calidad de gerente de Calzado Saprissa su empresa actual, en 1987 inicia relaciones sentimentales con una de sus empleadas: Rosalba Tapias, a quien convierte en su compañera permanente en 1990 y es quien le

acompaña en sus labores de empresario desempeñándose como administradora y madre de sus últimos tres hijos: Ramiro Ferney, Jerson Duvan y Freyner David.

A diferencia de sus anteriores esposas, Rosalba Tapias logra enderezar el camino de la empresa en su calidad de administradora y hace que Ramiro amase un capital suficiente para dedicarse también al negocio de finca raíz en la modalidad de constructor de unidades de vivienda.

Ramiro Gómez Almeida, más conocido como “don Ramiro” ha sido miembro del selecto grupo de personajes<sup>7</sup> que ha dado vida al mítico prototipo del empresario santandereano, pragmático, hábil e ingenioso para luchar contra las adversidades. Muestra la manera sencilla como un campesino de origen humilde ha logrado sacar adelante sus negocios convirtiéndose en un personaje muy apreciado en la industria del calzado santandereano.

La educación de don Ramiro no sobrepasó la primaria y dos operaciones, la suma y la resta. Pero eso no ha sido impedimento para gerenciar sus propios negocios.

Según sus hijos, don Ramiro llegó a acumular una fortuna en la juventud, trabajando duro en el área del calzado y la consolidó en la madurez con la inversión en bienes raíces.

En este sector se dedicó a la compra de lotes y a la construcción de unidades de vivienda de interés social. Sin embargo no llegó a consolidarse

---

<sup>7</sup> Se destacan entre otros los siguientes empresarios:

1. Adolfo Pardo Torres, fundador de la industria Harinera Pardo.
2. Alejandro Galvis Ramírez, Creador del periódico Vanguardia Liberal.
3. Armando Puyana Puyana, Urbanizador y hombre cívico.
4. Carlos Ardila Lulle, empresario importante del país.
5. Francisco Serrano Serrano, empresario avícola y ganadero.
6. Nepomuceno Cartagena, empresario del sector automotriz.



como un empresario de la construcción y más bien los bienes raíces que alcanzó a construir le sirvieron como apalancamiento financiero para sostenerse en la industria del calzado.

A los veintiún años tuvo su primera empresa. Trabajaba día y noche, sábados y domingos para sacar adelante a sus hijos. En la actualidad su hijo Erwing está en el comercio del calzado con su propia empresa. Su hija mayor Johanna se desempeña como su secretaria y su otra hija de matrimonio Mónica también tiene su propia empresa de calzado. Elkin Fabián, otro de sus hijos es el vendedor de la empresa y el resto, están estudiando.

### **2.3. ENTORNO**

En la vida de Ramiro Gómez Almeyda como administrador se pueden identificar algunas habilidades que le han permitido hacerle frente a las fuerzas externas: fuerzas económicas, fuerzas sociales, culturales, demográficas y ambientales, fuerzas políticas, gubernamentales y legales, fuerzas tecnológicas y fuerzas competitivas.

El empresario siempre ha considerado y se ha interesado en las fuerzas externas aún a sabiendas de que esto no evitará la repercusión de esas fuerzas sobre su empresa; empero, una de las alternativas ha sido siempre responder a ellas.

A cada una de las variables identificadas le da una respuesta práctica, por ejemplo reconoce que los cambios y descubrimientos tecnológicos producen un fuerte impacto en las empresas, pero en razón a que la mayoría de sus procesos productivos son artesanales, la automatización de los mismos no es preocupación para él porque la mayoría de la materia prima utilizada ya

viene prefabricada y aquellos procesos que requieren de procedimientos mecánicos o automatizados los contrata por la modalidad de maquila.

El Internet como fuerza tecnológica le permite estimular la productividad creando nuevos productos a través de la copia y mejora de modelos.

Entonces para Ramiro Gómez Almeyda, los adelantos tecnológicos se le han convertido más que en una amenaza, en oportunidades para crear e innovar, para ofrecer mejores servicios a sus clientes, para llegar a nuevos mercados, para mejorar las relaciones con sus proveedores, clientes y distribuidores y para conocer mejor a sus competidores.

Sin embargo episodios como la toma del Palacio de Justicia en 1985, el Cartel de Medellín entre 1970 y 1993, la apertura económica en 1991 y el conflicto actual entre guerrilleros y paramilitares poco han afectado la parte operativa de la empresa, pero si han incidido en el volumen de ventas en razón a que hay mercados que no se pueden atender por encontrarse ubicados en las llamadas zonas rojas.

*“En la era de Pablo Escobar también influía mucho, fue un terrorismo y toda esa cuestión bajó mucho el comercio, pues uno como era pequeño fabricante pasaba desapercibido...”*

Es necesario evaluar el ambiente externo actual y futuro en términos de amenazas y oportunidades. La evaluación se centra en factores económicos, sociales, políticos, legales, demográficos y geográficos. A su vez debe explorarse ese ambiente en busca de elementos que sean de utilidad a la empresa tales como avances tecnológicos, productos y servicios en el mercado, y buscar otros factores necesarios para determinar la situación competitiva de la empresa.

La apertura económica, los tratados de libre comercio y el conflicto con las naciones hermanas de Venezuela y Ecuador, fueron factores que afectaron algunas empresas del país; sin embargo en el caso concreto de Ramiro Gómez Almeyda su empresa poco se vio implicada. La razón está determinada por el tipo de clientes que maneja.

Sus operaciones comerciales están orientadas al mercado nacional y sus clientes son en su totalidad personas naturales dueñas de almacenes de calzado que manejan un aceptable volumen de ventas y una gran rotación de productos. Durante el año tiene asegurado una producción cercana a los cinco mil pares.

*“El conflicto con guerrilleros y paramilitares pues a mi personalmente no [lo ha afectado], pero para todo el país si afectó, pues ya con este gobierno que pasó se aliviaron un poco las cargas porque estaba muy difícil, ya hoy en día hay normalidad se ve que viene gente extranjera a invertir aquí en Colombia entonces esto le favorece a uno mucho...No, no, no porque yo vendía a nivel nacional; los que si prácticamente les fue un poco difícil fue a los que trabajaban con Venezuela, Ecuador, con todos esos países que tuvo tanto problema con el gobierno pasado. El resto no todo bien”.*

#### **2.4. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA VIDA DE RAMIRO GÓMEZ ALMEYDA**

Nació el 7 de octubre de 1953 en la Mesa de Los Santos (Santander).

Culminó sus estudios primarios en la Concentración Fidelina Ramos de la ciudad de Bucaramanga en 1968 y no siguió estudiando por falta de recursos económicos.

Su niñez transcurrió dedicado a las labores del campo y nunca conoció lo que eran los juegos de la infancia: el trompo, las cánicas, la lleva, la escondida, el rin rin corre corre, entre otros.

Hay algunos episodios que lo han marcado en su vida, pero ha logrado superarlos con *verraquera*<sup>88</sup> de santandereano.

*“pues porque todos los años quebrábamos (risas), era difícil por la situación que uno empezaba sin un peso y uno con la ilusión de salir adelante y siempre nunca había apoyo del gobierno de nada, solamente a pulso me hice yo, nadie me financió un peso para nada”*

En principio, Ramiro siempre soñó con que el Gobierno le permitiera acceder a los subsidios o créditos ofrecidos a los pequeños y medianos empresarios, pero la tramitología y los requisitos exigidos por los bancos oficiales y privados se lo impidieron pues no contaba con historia crediticia, ni con garantías reales o personales que respaldaran sus créditos.

Como empleado tuvo muy poca experiencia laboral y siempre se le pasaba por su mente la idea de ser independiente, de no estarse toda la vida como empleado.

*“yo llegué del campo y estudié y trabajé en un laboratorio, en Laboratorios León, en el 68 terminé de estudiar, entre 1969 y 1972 trabajé en el Laboratorio y llegué a ser jefe de depósitos, empleado y después salí porque no me dieron el puesto de vendedor, entonces me fui y aprendí la zapatería”*

---

<sup>88</sup> Expresión típica de los santandereanos que significa temple, fortaleza, resistencia, constancia, pujanza e ímpetu.

Sus deseos de independizarse, las condiciones y tendencias generales de la economía fueron relevantes para iniciarse en las actividades comerciales como empresario. La disponibilidad, la calidad y el precio de la fuerza laboral fueron factores económicos importantes para que Ramiro Gómez Almeyda tomara la decisión de independizarse.

*“...estuve viviendo de la zapatería, el único patrón que tuve en la zapatería fue por 2 ó 3 años y de ahí me dio por, por independizarme y desde ahí 1976 hace 35 años que soy independiente...”*

*“mi primera empresa se llamó calzado, ¿cómo se llamaba? Estaba registrada en la Cámara de Comercio pero yo borré ese sello y con el tiempo puse calzado Saprissa que es la actual, con ella tenemos como unos 25 años con Saprissa,...ah mi primera empresa se llamaba calzado Erwing”*

Durante su vida empresarial nunca ha tenido socios y ha pasado por una serie de dificultades económicas: falta de capital e iliquidez, originadas por malos negocios (inversiones en otros sectores de la economía como bienes raíces y marroquinería) que lo han hecho fracasar y volver a empezar de cero.

*“siempre he sido solo...”* y en cuanto a dificultades económicas *“miles, miles (risas), imagínese que eso, eso todos los años yo fracasaba y vino un tiempo que medio me organicé, tuve malos negocios y otra vez a pagar intereses y toda esa cuestión, pero dificultades económicas muchas lo que pasa es que yo le he puesto el pecho a la brisa y hemos salido adelante, pero difícil, difícil, duro, duro, actualmente pues estoy nivelado de acuerdo a la economía, estoy bien, estoy bien porque yo alcance a tener varias propiedades y toda esa cuestión y por malos negocios me vi en la obligación de vender todas las propiedades para sostener la fábrica y como en el comercio éste hay tiempos que lo tumban a uno y queda uno otra vez quieto y sin nada, pero por mi*

*reputación comercial y toda esa cuestión siempre me he superado porque ya con Calzado Saprissa he accedido al crédito, vendo mis propiedades, le pago a todo el mundo y nadie se da cuenta que yo estaba ilíquido o quebrado (risas), entonces por eso volví a salir adelante, sino en la olla”.*

Como empresario Ramiro Gómez Almeyda nunca ha tenido la oportunidad de viajar fuera del país y sólo lo ha motivado a salir de la ciudad el deseo de participar en las ferias del calzado en la ciudad de Bogotá.

Es considerado por sus colegas y amigos como una persona humanitaria y cuando se le preguntó sobre qué tipo de obras humanitarias ha realizado en su vida, contestó:

*“muchas (risas), muchas porque, soy más bien humanitario, y las utilidades que me genera la empresa siempre me permiten ayudar a los más necesitados; se presentó un caso de un niño de 12 años que sufría de cáncer, el administrador de un parqueadero me ofreció una rifa y yo le dije al del parqueadero pero usted ganando aquí dinero mano<sup>9</sup> y con rifas; él me manifestó que era para ayudar a un niño que tenía cáncer y entonces me hice como el papá del niño y con un amigo llamado Wilson que trabajaba en la alcaldía de Bucaramanga le conseguimos la ARS, yo le daba los \$50.000 de las quimioterapias; pero el niño de todas maneras murió, pero fue una obra social...a eso si al niño siempre le llevaba sus regalitos en diciembre y toda esa cuestión, iba con mis hijos y lo visitaba, de resto siempre he ayudado a los enfermos en general, a los cancerosos; en fin aquí todo el mundo me busca cuando necesitan una ayuda, que pa´ esto tome lo uno y lo otro; cualquier empleado tiene un familiar enfermo y tenga que los \$40.000, \$50.000, o \$60.000, yo no me pego de nada”.*

---

<sup>9</sup> Mano es una expresión santandereana que significa AMIGO.

### 2.4.1. Conducta Económica

*Venía un pescador caminando vendiendo cangrejos en dos diferentes canastas y gritaba ¡cangrejos europeos y cangrejos mexicanos, lleven sus cangrejooooooooos!, sin embargo las dos canastas venían en condiciones diferentes: una de ellas venía bien tapada con una cubierta de mimbre, mientras que la otra venía destapada, de manera que la gente podía ver los cangrejos a simple vista. En esas estaba el vendedor cuando se le acercó un comprador curioso y le preguntó el porqué de la diferencia en el transporte de los cangrejos, a lo que el pescador respondió lo siguiente: en la canasta tapada traigo cangrejos europeos y tengo que traer la canasta bien tapada porque los canijos se organizan y los de abajo empiezan a empujar a los de arriba para que puedan subir, ya estando en el borde, los de arriba estiran las patas para ayudar a subir a los que se quedaron abajo, y la mera verdad es que cuando te das cuenta ya no hay cangrejos en la canasta porque todos se ayudaron para escapar; mientras que en la otra canasta, la que traigo destapada, ahí traigo cangrejos mexicanos, esos no hay que taparlos porque no se escapan, dado que cuando alguno de ellos empieza a subir por las paredes para alcanzar la cima y poder salirse, los demás lo jalan de las patas para que resbale y no salga, de tal manera que no hay problema en que se escapen, como cada vez que alguno quiere salirse sus mismos compañeros lo detienen, entonces puedo traer la canasta sin tapa.*

Desafortunadamente lo que expresa el cuento antes referido es una realidad en nuestro país. Muchísimas personas con las que platicamos nos han comentado de experiencias similares.

Cuando alguna persona trata de destacar, por la buena, dentro de su trabajo, empresa, familia, barrio, entre otras, es triste ver como los demás (que no pueden o no quieren destacar) empiezan una labor o de ataque o de desaliento hacia el que se ha atrevido a querer sobresalir.

En el caso concreto de Ramiro Gómez Almeyda, no faltó el envidioso que le hiciera la guerra:

*“...ah si, aquí en Santander sufrimos de envidia y en el campo de los negocios se hace más notoria; por ejemplo cuando yo fracasaba algunos empresarios del calzado que se decían ser amigos míos, regaban la noticia con los proveedores para que no me concedieran crédito; sin embargo dada*

*mi reputación de buen cliente, cuando empezaba de nuevo los proveedores me daban la mano...”*

Los orígenes de esta situación, nos dicen los Psicólogos Sociales, es el rechazo a todo lo diferente, la envidia y la incomprensión. Sin embargo, un jefe inteligente pone en marcha los mecanismos necesarios para disminuir y anular estas situaciones y que la oficina y la organización se vean beneficiadas, así como los procesos de trabajo e incluso el resto del personal.

Y este ha sido el caso de Ramiro Gómez Almeyda quien se ha esforzado por disminuir todos esos efectos negativos. Desgraciadamente en Bucaramanga es la envidia el componente más fuerte para que a la persona que empieza a diferenciarse y ascender ya sea social, económica, laboral, física o intelectualmente, los demás, sus supuestos compañeros o paisanos le “jalen las patas” como a los cangrejos del cuento. Para contrarrestar la situación Ramiro Gómez Almeyda considera a su empresa como una familia y trata de solventar todas las dificultades que se le presenten a sus empleados tratándolos como a sus propios hijos.

*“una empresa es, es uno ser el padre de 28, 30 empleados que tengo. Yo soy aquí como, soy como más obrero que los que dicen que son obreros, entonces eso es muy bueno para una empresa y aquí en la empresa yo tengo empleados de 15 y 16 años y siempre trabajan conmigo. Aquí yo no les pongo horarios de entrada, horarios de salida, ni nada, porque siempre en las empresas: tienen que entrar a las 7:00 y si no los suspenden; aquí no, llegan de 7:00 a 7:30 y después llegan a las 8:00, no es que mi niña se enfermó, alcance a llegar al colegio tarde, que una cosa y la otra; entonces todo es perdonable aquí y yo no sufro por obra de mano que hoy en día todo el mundo en el sector de calzado sufre por mano de obra para guarnición y*



*armado y toda esa cuestión. Yo tengo todo listo para la temporada; así es lógico yo soy el jefe de la familia”.*

En términos generales podemos decir que empresario es aquella persona que crea o adquiere un negocio o empresa, y luego, se dedica a trabajar en él y hacerlo crecer.

Si analizamos la definición dada por Ramiro Gómez Almeyda vemos que no sólo ha tenido la suficiente visión para identificar oportunidades de negocio y asumir los riesgos necesarios para salir adelante, sino que ha ejercido un liderazgo para inducir y motivar a sus colaboradores a que alcancen los objetivos de su empresa dándoles un buen trato y brindándoles la oportunidad de alcanzar un mejor nivel de vida y una estabilidad laboral.

En la actualidad Ramiro Gómez Almeyda tiene conformada una empresa de calzado catalogada como una Famiempresa: él es el gerente, su señora es la administradora, su hija es la secretaria, uno de sus hijos intermedios es el vendedor y el hijo mayor de su última relación, quien estudia Administración de Empresas, oficia de empacador y despachador de pedidos.

En épocas de crisis se ha visto en la obligación de realizar algunos ajustes en cuanto al manejo de la planta de personal; sin embargo en ningún momento abandona a sus empleados o prescinde de sus servicios.

A la pregunta ¿ha tenido que hacer algunos ajustes en la empresa en épocas de crisis económicas?, él contestó:

*“...económicas a no, no, no, eso no, ahorita duramos 2 meses que no se trabajó; yo siempre saco 4.000, 4.500 o 5.000 pares y me vi en la necesidad de parar la producción en serie porque en esos 2 meses sólo salían pedidos*

*para producir 600 pares; entonces como ellos (los empleados) trabajan es por tarea y ganan por lo que hagan, siempre ellos venían y yo les daba, les prestaba lo de los gastos semanales y toda esa cuestión pa´ sostenernos hasta que llegáramos a este tiempo de la temporada (octubre)”*

En lo que respecta a los procesos de selección de personal los hace sin tener en cuenta ningún proceso formal, ya que en el sector del calzado el único requisito para acceder a los cargos es la experiencia la cual se demuestra con el nivel de productividad; es decir si no produce no gana.

Ramiro Gómez Almeyda el único criterio de selección está enfocado en la sinceridad del aspirante:

*“...para seleccionar el personal siempre tengo en cuenta la parte como humilde, la parte sincera, es lo más importante, por que a mí... la prepotencia y toda esa cuestión, no. Aquí todos deben ser humildes porque si yo me siento a trabajar con ellos que soy el patrón, los demás tienen que ser más humildes que yo”.*

Ramiro Gómez Almeyda maneja un sistema de producción en donde la tecnología no ha sido factor importante en razón a que la mayoría de la materia prima y los insumos que utiliza ya vienen prefabricados y por lo tanto no necesita de maquinaria especializada y con tecnología de punta.

*“...en el sistema que yo trabajo no necesito tanta tecnología porque yo siempre compro todo ya prefabricado, entonces uno no necesita tener un montón de maquinaria como anteriormente, porque ya todo viene hecho, todo viene prefabricado, todo es armar y fuera, es decir después de la apertura económica con la entrada de nuevos proveedores al mercado esta ha sido la tendencia”.*

En relación con los Tratados de Libre Comercio, Ramiro considera que en parte es una buena oportunidad para su negocio porque en Colombia y concretamente en Bucaramanga los empresarios del calzado sólo cuentan con 1 ó 2 proveedores que importan la materia prima de China e imponen los precios en el mercado.

Al entrar al país nuevos competidores habría más alternativas de selección y se manejarían mejores precios en la oferta y por consiguiente se contaría con una ventaja competitiva a través de precios económicos y productos de excelente calidad.

El precio de la mano de obra es un factor económico importante para la empresa, aunque la automatización disminuye los altos costos.

El proceso para fabricar calzado no ha variado significativamente a lo largo del tiempo, la elaboración se realiza con máquinas mecánicas en la mayoría de los casos (la automatización se presenta en la elaboración de algunas piezas de ensamble: tacones, suelas, entre otras) y se trata de un proceso artesanal con participación muy reducida de maquinaria ya que la elaboración del producto se realiza básicamente a mano con técnicas rudimentarias.

El proceso para fabricar calzado consiste en:

1. Almacenamiento de materiales.
2. Transporte al área de proceso.
3. Corte de piezas.
4. Unión de piezas.
5. Maquinado de corte:

- Foliado
- Grabado
- Perforado
- Encasquillado

6. Montado.
7. Ensuelado.
8. Acabado.
9. Pigmentado.
10. Empacado.
11. Almacenamiento.

Los cambios de precios repercuten en la inflación y estos a su vez no sólo desequilibran a las empresas, sino que también distorsionan todo tipo de organizaciones por sus efectos sobre los costos de la mano de obra, los insumos, la materia prima y otros artículos.

La mano de obra tiene una proporción en los costos de producción del 40%.

#### **2.4.2. Empresario Y Estado**

Las políticas fiscales repercuten económicamente en gran manera sobre todas las empresas. El control gubernamental de la disponibilidad de créditos mediante su política fiscal tiene efectos significativos no sólo sobre los negocios sino también sobre operaciones que no se le relacionan, es decir sobre el nivel de consumo y ahorro de las familias.

Es claro que la política fiscal es una herramienta que el gobierno utiliza para controlar la disponibilidad de créditos y desde luego tiene efectos significativos sobre los diferentes actores de la economía.

Veamos qué decisiones puede tomar el Estado en materia de política fiscal para una situación específica de la economía del país: Si se presenta una situación en la cual la economía se encuentra estancada, el consumo es bajo y las empresas no pueden producir con toda su capacidad, el Gobierno puede buscar incentivar el consumo reduciendo los impuestos que se le cobran al público; por lo tanto, las personas tendrán más ingreso disponible para comprar bienes y servicios y consumir en general; se incrementa el ahorro y en consecuencia el sector financiero capta más recursos y la disponibilidad de crédito para las empresas y el público en general también se incrementa; por otro lado, siendo el Estado el consumidor más grande, éste puede gastar más dinero en la economía realizando inversiones u otro tipo de gastos que incentiven la producción de las empresas.

Desde luego que esta situación puede generar exceso de dinero en circulación y entonces el Gobierno puede desincentivar el consumo aumentando los impuestos y las tasas de interés presentándose una disminución en la demanda de bienes y servicios.

Para el caso de Ramiro las relaciones con el Estado no han sido significativas y nunca ha tenido relación con políticos. Desde luego que las políticas gubernamentales frente al manejo fiscal y económico lo han afectado, porque en repetidas ocasiones se ha visto obligado a disminuir su capacidad de producción en razón a que el volumen de ventas también disminuye. Por ejemplo cuando se presenta un incremento en los impuestos o en las tasas de interés, estas variaciones se trasladan al cliente o al consumidor a través del precio, lo que hace que la demanda disminuya y en consecuencia las ventas de bienes y servicios.

Pero Gómez Almeyda siempre se ha adaptado a las circunstancias y su estrategia para no incrementar los precios se orienta hacia una disminución

en la rentabilidad logrando salir avante en las épocas de crisis gracias a su garra santandereana.

### **2.4.3. Perfil Socioeconómico**

Ramiro descende de una familia campesina proveniente de una vereda santandereana llamada La Mesa de Los Santos.

A su llegada a la ciudad de Bucaramanga y una vez culminados sus estudios primarios se inició en su vida laboral en la industria de los medicamentos. Sin embargo su deseo de superación lo llevó a tener relación con la industria manufacturera en el sector del calzado.

Ramiro nos habla de un aprendizaje constante para mantenerse actualizado y sostenerse en la actividad de transformación de materiales de cuero. Para ello siempre está pendiente de los adelantos de la moda a través del internet, de la participación en las diferentes ferias de calzado que se realizan en el país y de las capacitaciones que ofrecen instituciones gubernamentales como el SENA o privadas como ASOINDUCALS (Asociación de Industriales del calzado).

Desde su niñez y aún en su condición de empresario siempre ha pertenecido a una clase social media<sup>10</sup> y una de sus grandes ventajas como empresario ha sido la humildad. Siempre ha mantenido relaciones de amistad con sus grupos de interés (empleados, clientes, proveedores, comunidad, Estado).

---

<sup>10</sup> En la pirámide de las clases sociales en Colombia, la clase media es un sector social muy numeroso, intermedio, entre la clase alta y la clase baja. Esta es una "clase" muy heterogénea, que en sus estratos superiores está cerca de la clase alta y en los estratos más inferiores está muy cerca de la clase baja.

#### 2.4.4. Estilo De Vida

Las actividades que Ramiro Gómez Almeyda realiza fuera de su empresa marcan su estilo de vida.

En ningún momento ha permitido que sus negocios interfieran en su vida personal ya que el compromiso con su trabajo prevalece sobre sus actividades familiares, deportivas o sus hobbies favoritos.

¿Cómo transcurre un día normal, en la vida de Ramiro Gómez Almeyda, cómo reparte su tiempo?

*“..Me levanto muy temprano...a las 5:00 a.m...Hago un poco de ejercicio y después, me voy para el taller a trabajar, prácticamente hasta la noche...Desde luego que saco un rato al medio día para almorzar y ver las noticias por televisión...”*

¿Cuántas horas trabaja, al día?

*“..Pues vamos a ponerle que sean catorce horas. Que además, es un gusto hacerlo...”*

¿Ve el trabajo como un placer?

*“...Claro. Desde luego...”*

¿Tiene algún hobby?

*“...El trabajo. Ja, ja, ja...el fútbol y en algunos ratos libres la lectura...”*

¿Cómo transcurre un día en familia, en la vida de Ramiro Gómez Almeyda, cómo reparte su tiempo?

*“...Los domingos y festivos los dedico a mi familia y aprovecho para ir a misa, almorzar en un restaurante y de vez en cuando ir a piscina. Después de regresar a casa vemos películas en familia...”*

¿En alguna época del año se va de vacaciones?

*“...muy poco, en realidad el tiempo para viajar de vacaciones es muy limitado en razón a que los periodos vacacionales en Colombia son cíclicos: semana santa, junio y diciembre y para esas épocas la demanda de calzado es alta por las temporadas. Pero sí en algunas ocasiones sobre todo en enero me gusta viajar a Santa Marta con mi familia...”*

#### **2.4.5. Mentalidad E Ideología**

Una de las fortalezas de Ramiro como empresario es su humildad y su despliegue de solidaridad para con la gente y sus empleados.

¿Considera que vale la pena arriesgarse en un negocio?

*“...sí, si pues imagínese con esto he criado a mis hijos, tengo un hijo que tiene una fábrica igual a la mía, tengo mis hijas que ya están bien, tengo mis otros hijos que ahí estamos luchando, entonces es muy lindo porque si usted quiere comerse algo lo tiene, mientras usted es operario u obrero no tiene, usted tiene que medirse hasta que le llegue su sueldo, en cambio de empresario usted tiene muchas ventajas”.*

¿Se siente orgulloso de su empresa, del clima laboral que maneja dentro de la organización?



*“...eh pues imagínese usted que tenga 30 empleados y que llegue la quincena y usted pueda decir tome tin, tin, tin, tin pagarle a todo el mundo y todo los empleados durante tantísimos años hablando bien de usted, para mi es un orgullo porque la gente pregunta, ¿quién es Calzado Saprissa?, y responden ah no Don Ramiro. Me llaman y...Don Ramiro necesita obreros, no mano estoy copado. Porque yo tengo obreros de 6, 8, 10, 12 y 14 años aquí trabajando conmigo y me preguntan... ¿Ellos no se aburren con usted?, nooo el que estoy aburrido soy yo con ellos (risas), entonces ese es el orgullo mío”.*

Para el manejo y administración del recurso humano tiene en cuenta el valor de la humildad, estrategia que le ha dado excelentes resultados porque nunca ha tenido dificultades para encontrar personal disponible para su empresa.

¿Cómo son sus relaciones con los obreros y empleados?

*“...soy humilde con el obrero, me meto dentro de las necesidades que él tiene, que el obrero sufre; porque muchas veces un obrero llega a trabajar y tiene miles de problemas en el hogar, entonces no puede trabajar tranquilo y se afecta su nivel de productividad, entonces siempre me les meto... qué le pasa mano, tiene problemas, qué es y yo se los ayudo a solucionar, entonces yo ayudo mucho al obrero en ese sentido, si”.*

Sin lugar a dudas Ramiro es un empresario que tiene una gran vocación empresarial porque se siente a gusto con lo que hace, disfruta de su trabajo, del sacrificio que se requiere para sacar adelante su empresa, sabe que las decisiones que toma traen consigo un riesgo, pero cree que va a ser capaz de traspasar las barreras que se le interpongan y siempre está pensando en un desarrollo sostenible de su organización.

¿Qué proyectos tiene para el futuro con su empresa?

*“...pues cada día aumentar más la producción, tener más, tener más o sea ahorita estamos en un proyecto que si estaba haciendo 4.000 pares voy a hacer 5.000, por ejemplo estamos en un proyecto que de octubre a noviembre (2010) tengo que hacer 18.000 pares para entregar en diciembre, como lo voy hacer, los hago, tengo que hacerlos porque ya lo he hecho”.*

¿Qué consejos le daría usted a los jóvenes que apenas se inician en su proceso educativo?

*“En primer lugar que aprovechen las oportunidades que les da la vida, que es importante asistir a clase y tomar apuntes, sólo así podrán asimilar los conocimientos que el docente imparte y discriminar que temas son prioritarios y cuales accesorios para el desempeño profesional en el futuro.*

*Que no se limiten sólo a los temas vistos en clase, sino que se preocupen por investigar y que creen un hábito de estudio diario, es decir que dediquen un mínimo de 2 ó 3 horas por día para leer, hacer ejercicios, investigar.*

*Es importante que el estudiante de hoy se forme como una persona crítica, capaz de resolver problemas, ya que la mayoría llegan a las empresas llenos de conocimientos y a la hora de definir estrategias no aportan nada a las empresas, es decir no son capaces de relacionar la teoría con la práctica”*

¿Qué consejos le daría usted a los administradores?

*“Bueno, uno como administrador debe tener presente que administrar una empresa no es nada fácil, que para ello hay que prepararse y necesariamente prepararse no es ir a la universidad, también las vivencias y las experiencias lo forman a uno; por ejemplo no se puede vivir de sueños,*

*de impulsos, hay que actuar y cuando se inicia un proyecto hay que dedicarle tiempo hasta concluirlo; es decir no se puede iniciar un nuevo proyecto sin antes haber concluido el anterior.*

*También es importante tener en cuenta que como administrador se debe mostrar ante sus empleados como un líder que le gusta escuchar y ser escuchado y no que lo miren como un jefe a quien todos le temen y no lo reconocen como tal. El administrador debe aprender a conocerse a si mismo y a controlar sus reacciones para no generar choque al momento de tomar decisiones; debe ser visionario, soñador y proactivo y no esperar que el futuro llegue a ver que pasa, hay que anticiparse a los hechos y estar preparados para cuando estos lleguen poder enfrentarlos más fácilmente”.*

¿Qué consejos le daría usted a las personas que están pensando en montar su propia empresa?

*“Que no les de miedo de tomar la decisión; que evalúen los riesgos que la decisión trae consigo y sobre todo que se rodeen de gente buena, que formen un equipo humano que tenga visión, que sea apasionado por el trabajo y con un alto sentido de pertenencia. No hay que olvidar que los empleados y obreros son la razón de ser de un negocio y por lo tanto no es el producto en si el que nos da el éxito, sino un equipo humano comprometido y unido por un propósito y una visión comunes.*

*Cuando se inicia un negocio no hay que tomarse tan en serio la empresa olvidándose del recurso humano; hay que asegurarse de que tanto los obreros como los clientes se sientan orgullosos de mantener relaciones con nuestra empresa, que tengan una verdadera sensación de afecto y buen trato. No olvidar que el manejo de una empresa requiere cuotas de sacrificio, de persistencia, de disciplina y de entrega total”*

### 3. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta el perfil empresarial de Ramiro Gómez Almeyda analizado en el presente proyecto podemos concluir lo siguiente:

- Es un empresario caracterizado por tener confianza en sí mismo y en sus propias habilidades y capacidades.
- Sus resultados han sido logrados por medio del enfoque y el esfuerzo sostenido.
- Sabe que siempre hay un riesgo de pérdida inherente en el proceso de cumplir sus metas, inclusive tiene la confianza necesaria para tomar riesgos calculados y así ha podido llegar a sus metas.
- Constantemente está motivado por un espíritu de independencia y tiene plena convicción de que el éxito depende de su esfuerzo y trabajo duro y no de la suerte.
- Siempre cree que no existe ninguna circunstancia lo suficientemente poderosa que lo detenga para cumplir sus metas.
- Sus acciones empresariales siempre han sido persistentes lo que le ha permitido salir adelante a pesar de tantos fracasos y adversidades.

#### 4. BIBLIOGRAFÍA

- Martínez, Aylin Patricia (2006). Historia empresarial de Sincelejo, facultad de ciencias económicas Universidad Autónoma de México. Año 2006.
- Vilorio De la Hoz, Joaquín; (2002) Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier. Año 2006.
- Becerra Rodríguez, Manuel, Restrepo, Jorge. Los empresarios extranjeros de Barranquilla (1820- 1990). Facultad de ciencias económicas, Universidad Icesi. Año 1990.
- Ferro Osuna, Álvaro José; Asesor: Carlos Dávila de Guevara (2007). *Perfil bibliográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (1931)*.
- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)