

**“CARACTERIZACIÓN DE UN EMPRESARIO CARTAGENERO:
CASO LUÍS FRANCISCO RIOBO DAVIS”**

JOHN LUIS DURAN DÍAZ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D. T. Y C.**

2009

**“CARACTERIZACIÓN EMPRESARIOS CARTAGENEROS:
CASO LUÍS FRANCISCO RIOBO DAVIS”**

JOHN LUIS DURAN DÍAZ

**Monografía presentada como requisito parcial para optar
al título de Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales**

Asesor

NETTY CONSUELO HUERTAS

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D. T. Y C.**

2009

Cartagena de indias D.T y cultural, Julio 15 de 2009

Señores:

Comité de graduación

Programa de Finanzas Y Negocios Internacionales
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad Tecnológica de Bolívar
Ciudad

Estimados señores,

Presentamos a su consideración el proyecto de grado:
**“CARACTERIZACIÓN DE UN EMPRESARIO CARTAGENERO CASO:
LUÍS FRANCISCO RIOBO DAVIS”**; como requisito para optar el título de
Finanzas Y Negocios Internacionales, y a su vez del Minor
Internacionalización de los Negocios y Comercio.

Agradeciendo su atención prestada.

Atentamente,

John Luis Durán Díaz

Cód. T00014858- 0416454

Cartagena, Julio 14 de 2009

Señores:

COMITÉ DE INVESTIGACIONES

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Finanzas y Negocios Internacionales

Universidad Tecnológica de Bolívar

La Ciudad

Estimados señores:

Cordialmente me dirijo a ustedes con el propósito de informarles que he asesorado metodológica y conceptualmente al estudiante **JOHN LUIS DURAN DIAZ** en la elaboración de su Trabajo de Grado, el cual se titula: **“CARACTERIZACIÓN EMPRESARIOS CARTAGENEROS: CASO LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS.”**.

Atentamente,

NETTY CONSUELO HUERTAS

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, Julio 14 de 2009

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	7
INTRODUCCIÓN	8
0. DISEÑO DEL TRABAJO	9
0.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	9
0.2. OBJETIVOS	10
0.2.1. <i>Objetivo General:</i>	10
0.2.2. <i>Objetivos Específicos:</i>	10
0.3. ANTECEDENTES DEL PROYECTO	11
0.4. JUSTIFICACIÓN	13
0.5. METODOLOGÍA DE TRABAJO	16
0.5.1. <i>Etapas:</i>	16
0.5.2. <i>Metodología de Investigación</i>	17
0.6. LOGROS ESPERADOS.....	19
0.7. PLAN DE TRABAJO.....	20
1. BIOGRAFÍA LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS	22
1.1. CONTEXTO	22
1.2. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	23
2. CONDUCTA ECONÓMICA	35
3. EMPRESARIO Y ESTADO	38
4. PERFIL SOCIOECONÓMICO	39
5. MENTALIDAD E IDEOLOGÍA	40
6. ESTILO DE VIDA	42
7. CONCLUSIONES	44
8. BIBLIOGRAFÍA	46
9. ANEXOS	47
ANEXO 1.....	47
ANEXO 2.....	53
ANEXO 3.....	54
ANEXO 4.....	56
ANEXO 5.....	57
ANEXO 6.....	59
ANEXO 7.....	60
ANEXO 8.....	61

INTRODUCCIÓN

La importancia que tiene conocer la vida de otras personas sin importar la condición en la cual se encuentren, ayuda a aprender y valorar todo lo que el hombre ha realizado. Así se darán cuenta de que cualquier tipo de persona sin importar su cultura, su raza o condición social es capaz de aportar algo a la sociedad.

En este trabajo se muestra los acontecimientos más importantes en la vida y obra de Luis Francisco Riobo Davis. Además se resaltan las habilidades y destrezas que posee y son fundamentales para lograr objetivos y metas propuestas, sin dejar a un lado la ética profesional.

Lo más importante de ver en este documento es describir cómo trascurrió la vida cotidiana del empresario, para posteriormente y en otro trabajo se pueda comparar con otros documentos similares que enfoquen la misma visión pero con otros empresarios. Y así sacar provecho a las situaciones en común con los distintos estilos de vida, los cuales sirvan como ejemplo para incentivar a todos aquellos que desean independizarse y/o crear empresas.

0. DISEÑO DEL TRABAJO

0.1. Identificación del problema

Las biografías a lo largo de los años han generado cierta polémica, debido a que muchas personas piensan que la información puede ser distorsionada por la subjetividad que puede tener intrínseca la descripción de una persona, ya sea por esta misma o por alguien cercano. En Latinoamérica y aun más en Colombia al momento de buscar bibliografía de esta índole se puede ver que es muy escasa, aún más si es acerca de empresarios por ser un tema nuevo en comparación al desarrollo que ya se tiene a nivel mundial, por lo cual nos enfrentamos a un tipo de trabajo que está iniciándose, pero que toma fuerza cada vez más, por la calidad de aprendizaje que se obtiene al analizar situaciones de la vida real.

En este trabajo se pretende analizar de forma directa por medio de preguntas que se harán al empresario Luis Francisco Riobo Davis, desde un cuestionario previamente elaborado que logre describir el desarrollo de su vida y que aspectos lo rodearon desde el punto de vista económico, social, cultural, religioso, etc. Para así caracterizar el papel de este empresario en la sociedad, sus aportes y legados, que al ser mostrados dejen enseñanzas ejemplares que incentivarán el emprendimiento. Además se le dará un aporte bibliográfico a este tema, que despierte en la universidad y estudiantes la necesidad de seguir indagando, aportando y profundizando.

0.2. Objetivos

0.2.1. Objetivo General:

Caracterizar la vida del empresario Luis Francisco Riobo Davis, estudiando su comportamiento y los factores que han influido y que lo han llevado a consolidar su organización empresarial.

0.2.2. Objetivos Específicos:

- Realizar una descripción histórica de la vida de Luis Francisco Riobo Davis por medio de testimonios propios o de personas cercanas.
- Analizar la vida de Luis Francisco Riobo Davis revisando a través de las siguientes áreas de análisis: Conducta económica, el empresario y su relación con el Estado, su perfil socioeconómico, su estilo de vida y su mentalidad e ideología
- Caracterizar las enseñanzas de la vida empresarial de Luis Francisco Riobo Davis que puedan ser útiles para los estudiantes o futuros empresarios.

0.3. Antecedentes del proyecto

Anteriormente se realizaron trabajos biográficos que tienen cierta semejanza con el que aquí se está planteando, estos son:

- Ferro Osuna Álvaro José; Asesor: Carlos Dávila L. de Guevara (2007). *Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (1931-)*. se basa en prolongadas conversaciones –entrevistas semiestructuradas en profundidad– que adelantó Ferro con el empresario italiano, su hijo y unos de sus ejecutivos, las cuales se grabaron y transcribieron en su totalidad.
- Viloría De La Hoz Joaquín. (2002). *Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier*. Estudio realizado por Viloría, donde muestra aspectos que marcaron la historia de la ciudad de Santa Marta durante el siglo XIX, en especial los aportes realizados por la familia De Mier en cabeza de Joaquín De Mier.
- Meisel Adolfo y Viloría Joaquín (1998). *Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo held (1880-1927)*. En este trabajo se estudia en detalle la experiencia empresarial de Adolfo Held en Colombia y en especial en la Costa Caribe. En la medida que Held fue uno de los comerciantes alemanes más activos de los que se radicaron en Barranquilla en las últimas décadas del siglo XIX, su caso ilustra muchas facetas de la actividad empresarial de los alemanes en la historia económica de esta región del país.

- Pertúz Martínez Aylín Patricia. *Historia empresarial de Sincelejo (1920-1935)*. El artículo tiene como objetivo describir e interpretar la historia empresarial de Sincelejo entre los años 1920 – 1935, en lo referente a sus actividades empresariales, su orientación empresarial, los períodos de auge y de crisis, los empresarios más relevantes y las empresas más significativas.
- Becerra Rodríguez Manuel. Restrepo Restrepo Jorge. *Los empresarios extranjeros de barranquilla (1820-1990)*. Texto que muestra a un grupo de inmigrantes extranjeros que se vincularon a las actividades económicas fundamentales en barranquilla, como lo fueron el transporte y el comercio, desde donde "contribuyeron a aportar un espíritu empresarial. Trayéndole algunas enseñanzas a la sociedad nacional de este momento.
- Augusto Valero Edgar. *Empresarios, tecnología y gestión en tres fabricas bogotanas (1880-1920)*. Un estudio empresarial. Este libro presenta los resultados de una investigación culminada por el profesor Edgar Augusto Valero en la Escuela de Administración de Negocios EAN. Valero sigue un esquema semejante en la exposición de las tres experiencias industriales (una ferrería, una cervecería y una compañía productora de chocolates) resaltando básicamente el contraste entre los factores que condujeron a la quiebra y cierre definitivo de La Pradera y los ajustes que permitieron la continuidad de Cervecería Bavaria Y Chocolate Chaves.

0.4. Justificación

En estos momentos en que la economía mundial atraviesa momentos difíciles, tal vez los peores en los últimos años, se necesitan incentivos o más bien aspectos netamente económicos que permitan a los países, empresas, familias, salir de la crisis. Por lo tanto, es necesario revisar que podría mejorar las cifras negativas que están arrojando varias economías en estos tiempos, por eso en la evolución de este trabajo se quiere mostrar uno de los motores de desarrollo más importantes, las empresas, que yéndonos aun más a la esencia de las cosas serían los empresarios, quienes están siempre pensando en nuevas ideas y eventos que se presentan en los cuales ellos puedan sacar beneficios colectivos e individuales.

Joseph Schumpeter dijo: “La importancia vital del empresario en los negocios, subrayando su papel para estimular la inversión y la innovación que determinan el aumento y la disminución de la prosperidad”¹, En un pensamiento muy parecido encontramos a Adam Smith en su libro la riqueza de las naciones donde dijo: “ el empresario, la base del sistema de economía de mercado y el centro del mismo, porque es quien crea empleo y bienestar, quien promueve el desarrollo y la mejora del nivel de vida de las personas”², de la misma forma encontramos pensamientos de autores tan importantes en la historia económica como Karl Marx y la escuela clásica quienes tenían muy en cuenta distribuir eficientemente el salario para lograr reinvertir la utilidad en nuevas oportunidades así generar altos niveles de ganancia. En fin vemos como el empresario desde hace mucho tiempo cumplió un rol

¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Joseph_Alois_Schumpeter.

² <http://chileliberal.blogspot.com/2006/12/yunus-redescubre-adam-smith.html>

importantísimo dentro de la sociedad, como motor y catalizador de progreso y evolución en una economía.

En conclusión, con este trabajo investigativo además de enriquecer la poca bibliografía existente en Colombia y Latinoamérica acerca de los empresarios, por ser un tema prácticamente nuevo en comparación al resto del mundo, se quiere mostrar el perfil de un empresario desmenuzando todas las variables influyentes o no en su vida y carrera como empresario, para que así muchas personas tengan acceso directo a distintas biografías que les sirvan como elemento motivador para sus propias vidas o para que investigaciones futuras puedan apoyarse y resolver nuevas inquietudes que vayan surgiendo en años siguientes, que será donde la universidad seguirá en su papel, investigando y generando conocimientos, que sean útiles dentro de los programas de clases, dándole la oportunidad a los estudiantes que conozcan y analicen este tipo de trabajos que son ejemplos reales que de algún modo generan un nivel alto de reflexión. Aun mucho más enriquecedora será la experiencia del desarrollo de este trabajo, al momento de tener interacción directa con el empresario, así darse cuenta que es un ser humano como cualquier otro, pero que el empeño y dedicación han sido constantes en su vida, como lo será para quienes deseen tomar este camino.

Además, se busca que este texto logre afirmar y convencer a la sociedad de las expresiones o definiciones de pensadores que desde muchos años atrás ven al empresario como motor y pieza clave dentro de la economía de una sociedad y/o país, así entonces, que muchos tabúes y miedos alrededor de la creación de empresa se rompan, para que se cree una cultura emprendedora tanto en estudiantes de pregrado como en bachilleres, que esto no tenga discriminación alguna, así simplemente tener la motivación y las herramientas básicas, sea lo necesario para que todos entremos en esta

dinámica, convirtiéndose en círculos virtuosos que lleven a economías de países como el nuestro a crecer en la medida en que lo necesitan.

0.5. Metodología de trabajo

0.5.1. Etapas:

Este proyecto es un estudio biográfico de carácter histórico. Las entrevistas realizadas permiten obtener información cualitativa. Se desarrollará en 3 etapas, a saber:

1. Diseño del instrumento de recolección de información primaria: Este instrumento (ANEXO 1) busca recolectar información de acuerdo con el esquema conceptual para el análisis del empresario, a saber son:

- Conducta económica
- Empresario y Estado
- Perfil socioeconómico
- Estilo de vida
- Mentalidad/ Ideología

2. Recolección de información: Se realizan las entrevistas necesarias con el fin de recopilar toda la información y experiencias directamente desde las fuentes primarias, grabadas y guardadas en un disco compacto (ANEXO 2).

3. Etapa final: Se revisa toda la información obtenida y se analiza para así construir la redacción del documento de trabajo final sobre la vida del empresario.

0.5.2. Metodología de Investigación

Las etapas se desarrollarán con la siguiente metodología de investigación:

0.5.2.1. Delimitación Espacial

El trabajo de investigación se realizará tomando como objeto de estudio la vida empresarial Luís Francisco Riobo Davis, quien se inicio el mercado de la construcción y especializándose en productos químicos como lo son las resinas y pinturas, además de otros negocios los cuales tienen influencia en el marco internacional. Dentro del Marco de la Investigación del Instituto de Estudios para el Desarrollo de Caracterización de Empresarios de Cartagena.

0.5.2.2. Delimitación Temporal

Se tomará la información desde, 1951 hasta la fecha actual, 2009.

0.5.2.3. Tipo de Estudio

El presente estudio es de carácter descriptivo - analítica, ya que, por un lado, se realizará una descripción tanto de la historia de vida del empresario, así como la descripción de las características que hacen posible que se pueda hallar respuesta a la gran pregunta de ¿el empresario nace o se hace? De tal forma que se produzcan una serie de conclusiones producto del análisis que van relacionadas y en concordancia con lo que se estableció por objetivo de la investigación.

0.5.2.4. Población y Muestra

Este trabajo es un estudio de caso, y en consecuencia la muestra del

presente trabajo es solo un empresario, analizado desde cada uno de estas variables.

- Conducta económica
- Empresario y Estado
- Perfil socioeconómico
- Estilo de vida
- Mentalidad/ Ideología

0.6. Logros esperados

El logro esperado de esta investigación es la construcción y elaboración de un documento en forma de caso, donde se plasmen los objetivos que se pretenden alcanzar en la presente investigación y anteriormente mencionados. De una forma más descriptiva, lo que se busca es elaborar un caso donde se presente una descripción de la coyuntura bajo la cual operó el empresario, y los factores tanto externos como internos que se logre identificar que incidieron en su éxito.

En esta investigación se hace un énfasis en los aspectos del empresario relacionados con el tipo de conducta económica, su relación con el Estado, su perfil socioeconómico, su estilo de vida y su mentalidad e ideología. Aspectos que se identifiquen como característicos o relevantes.

En adición, se busca identificar las características que hacen de Luís Francisco Riobo Davis un empresario, de tal forma que esta investigación sirva como insumo para la investigación macro del Instituto de Estudios para el Desarrollo, que hará la Caracterización de empresarios de Cartagena, el cual tomará las conclusiones arrojadas de este trabajo de investigación.

Se le entrega a la universidad un trabajo que pueda despertar inquietudes para futuras investigaciones, que permitan la evolución de este tema tan importante para el área de ciencias económicas y administrativas y la sociedad, asimismo sirva como requisito de grado y aporte que queremos dejarle en contraprestación a quienes nos guiaron a lo largo de estos últimos años en el proceso de aprendizaje.

0.7. Plan de trabajo

Cronograma de Actividades: descripción

1. Reunión de inicio: en esta actividad se reúnen todos los participantes del proyecto de investigación, se establecen los objetivos y delimitación de la investigación, y se revisa el empresario que cada estudiante estudiará en el marco de la participación en el proyecto.
2. Realización del anteproyecto: en esta actividad cada estudiante realiza el anteproyecto de la investigación, delimitándolo al empresario, en este caso Luís Francisco Riobo Davis. En este anteproyecto se establecen los objetivos, logros esperados, justificación, plan de trabajo y bibliografía; lo cual servirá como guía, punto de partida y orientación para la investigación.
3. Revisión bibliográfica: Se realiza una revisión de toda la información disponible, tanto de las fuentes primarias como secundarias, sobre el empresario y de su entorno tanto local como nacional.
4. Entrevistas: Se realiza una visita al empresario Luis Francisco Riobo Davis donde habrá una entrevista con él sobre las experiencias a lo largo de su vida en cada uno de los aspectos anteriormente mencionados. Se hace recolección de información de fuentes primarias.
5. Escritura del caso: Con base en toda la información recopilada, clasificada, analizada y revisada, se redacta en forma de caso una

descripción de lo sucedido al empresario durante su vida, el análisis de toda la información.

1. BIOGRAFÍA LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS

1.1. Contexto

Colombia, oficialmente **República de Colombia**. “Es un país ubicado en la zona noroccidental de América del sur, con Bogotá como su ciudad capital. Limita al este con Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador y al noroeste con Panamá; en cuanto a límites marítimos, colinda con Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, Haití, República Dominicana y Venezuela en el Mar Caribe, y con Panamá, Costa Rica y Ecuador en el Océano Pacífico. Colombia mantiene diferendos con Venezuela y Nicaragua por límites marítimos. Es el único país de América del Sur que tiene costas en el océano Pacífico y en el Mar Caribe, en los que posee diversas islas como el archipiélago de San Andrés y Providencia. Colombia es el cuarto país en extensión territorial en América del Sur, así como el tercero en población en América Latina”³.

Como centro de sus negocios Cartagena de Indias, “posee una economía sólida polifacética gracias a que cuenta con una estructura productiva diversificada en sectores como la industria, turismo, comercio y la logística para el comercio marítimo internacional que se facilita debido a su ubicación estratégica sobre el Mar Caribe al norte Suramérica y en el centro del continente americano. En los últimos años durante la diversificación de su economía ha sobresalido el sector petroquímico, el procesamiento de productos industriales y el turismo internacional. Actualmente es la cuarta

³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Colombia>

ciudad en producción industrial de Colombia. Desde principios del siglo XXI la ciudad está experimentando un crecimiento en el sector de la construcción”⁴.

A nivel de los negocios tiene como referente a la UNION EUROPEA(es una comunidad singular de veintisiete Estados europeos que fue establecida el 1 de noviembre de 1993, cuando entró en vigor el Tratado de la Unión Europea (TUE), siendo la sucesora *de facto* de las Comunidades Europeas, creadas en los años 50 del siglo XX), ya que tiene constante interacción con empresas trasnacionales en ese continente, ubicadas exactamente en Valencia y Barcelona. Estados Unidos de América(es un país situado casi en su totalidad en América del Norte, comprendiendo también un estado en Oceanía. Está conformado por 50 estados y un distrito federal. También tiene varios territorios dependientes ubicados en las Antillas y en Oceanía. Su forma de gobierno es la de una república presidencialista y federal. Con unos 305.000.000 habitantes² es el tercer país más poblado del mundo, aunque se halla bastante lejos de los dos primeros, China y la India.) se ha vuelto un país muy importante tanto en los negocios como para su familia ya que esta reside en este país casi 20 años, además de otros países Americanos donde se le presentaron oportunidades de negocios.

1.2. Evolución de los negocios

Luis Francisco Riobo Davis nació en San Andrés Isla (Colombia)⁵ el 30 de

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Cartagena_de_Indias#Econom.C3.ADa

⁵ (Inglés y sanandresano: *Archipelago of San Andres, Providencia and Santa Catalina*) es un departamento de Colombia localizado al occidente del Mar Caribe, a 775 kilómetros (480 millas náuticas) al noroeste de la costa Atlántica del país y a 220 km (140 millas náuticas) de las costas orientales de Nicaragua. La capital departamental es San Andrés pero el Archipiélago tiene un sólo municipio, Providencia. Es considerada como una de las islas más hermosas de Colombia con una de

agosto de 1952. Después de vivir cuatro años en la isla, su padre lo trae a Cartagena. Lo que generó un gran impacto para su vida, ya que él solo hablaba la lengua nativa de la Isla, el inglés criollo Sanandresano (*creole english*) y acostumbrarse a una nueva vida era muy difícil para un niño de su edad.

Su madre y padre tuvieron tres hijos de los cuales Luis Francisco era el único varón. Después de separados sus padres, estos deciden que Luis Francisco se debería ir con su papá y sus hermanas con la mamá, es entonces cuando su padre lo trae para que sea criado por sus abuelos paternos. Su crianza maternal se atribuye a su abuela.

Sus estudios primarios los inició en un colegio del barrio Martínez Martelo, posteriormente en el preseminario donde realizó primero y segundo para después terminar la primaria en el colegio Rafael Núñez donde cursó hasta quinto elemental. Subsecuentemente empezó sus estudios secundarios en el Colegio Liceo Bolívar donde continuó primero de secundaria; más tarde sale de este colegio por haber perdido el año, por tal razón sus abuelos lo castigaron de manera muy ruda, pegándole y no dejándolo salir, lo cual hizo que él tomara la decisión de irse de la casa a los 13 años de edad por diferencias familiares, en este tiempo vivió en el barrio Blas de Leso y después en Barranquilla donde un tío llamado Alfonso Riobo. Tiempo después decide empezar motores marinos en el SENA, estudios técnicos para poder buscar algún tipo de trabajo que lo ayudara a sostenerse.

Los incentivos para tener una mentalidad empresarial fueron muy pocos ya que en la época en la cual se crió, la educación no se enfocaba en estos

pensamientos. Además sus abuelos siempre le decían estudia para que tengas un buen empleo, no lo formaron para ser empresario sino para ser un buen empleado es decir, un dependiente. Pero las circunstancias de la vida hicieron que esta mentalidad o influencia cambiara totalmente. Riobo tuvo que enfrentar situaciones muy fuertes para lograr el objetivo que lo posesiona hoy como un gran empresario.

Su primer trabajo lo obtuvo alrededor de los 15 años en Barranquilla luego de que su tío Alfonso lo ayudase a sostenerse, comienza como ayudante de maniobra en un remolcador que transportaba trigo por los caudales del río Magdalena y viajaba por muchos pueblos recogiendo granos para después dejarlos en el puerto de la ciudad de Barranquilla. Después de estar viviendo alejado de su familia teniendo muchas necesidades las cuales tuvo que pasar cuando no encontraba trabajo, su tío decide brindarle una nueva oportunidad y lo trae a Cartagena donde lo pone a trabajar en un barco que hacía viajes a las islas aledañas a la ciudad, este trabajo fue conseguido gracias a que su tío Alfonso el cual era socio de un consorcio turístico en la isla de Bocachica⁶; pero esto no era suficiente para sostenerse, Riobo nunca estaba conforme, así que decidió invertir en la compra y venta de comestibles para venderlos a los turistas que viajaban en el remolcador, después aumento este primer negocio vendiendo a pequeñas tiendas ubicadas en las isla de Tierrabomba, lo cual generó en él una visión distinta para darse cuenta de que en su propio negocio le podría ir mejor.

En 1972 después de terminar el curso motores marinos en el SENA, le

⁶ La isla de Tierrabomba fue fortificada especialmente en el área de Bocachica por ser paso obligado para entrar a la Bahía y conquistar la ciudad. El Fuerte de San Fernando y las baterías de San José y del Ángel San Rafael forman un conjunto de gran interés turístico en Cartagena.

comentó a su padre la preocupación por definir su situación militar, quien decide ayudarlo en el supuesto trámite, para tal efecto deciden ir un día al distrito militar y es cuando Luis Francisco se da cuenta de que su padre como dice él “le hizo una mala jugada maestra”, porque nunca hubo ningún tipo de trámite y lo que su padre quería era que él prestara el servicio militar, pero Luis nunca tuvo resentimiento y lo tomó como un sacrificio y nueva experiencia en su vida. Estuvo prestando el servicio a la patria por más de dos años en el Ejército Nacional.

Luego de su regreso del Ejército su tío Rafael Riobo le ofrece trabajar como su asistente de ventas, en su empresa llamada Centro de Distribuciones en Cartagena, dedicada a la compra y venta al por mayor de pinturas (Pintuco) la cual comercializaba en la ciudad de Barranquilla y en los pueblos de la Costa. Luego de pasados ocho meses de trabajo, su tío fallece a la edad de 50 años y debido a esto hereda la administración del negocio, porque era Luis Francisco el único con los conocimientos suficientes para ejercer este cargo.

En la medida que avanzaba trabajando en la empresa de sus familiares, Centro de Distribuciones, se dio cuenta que en ese negocio como empleado no obtendría el futuro que él esperaba, y menciona una frase muy llamativa “las cosas son o no son tuyas” lo que dice que cuando uno trabaja para una empresa uno da todo de sí, pero esta te da hasta cierto punto, pero no da todo. Fue entonces cuando decide independizarse y formar su propio negocio; inicio con un capital de \$400.000 que el esposo de su prima le facilitó, además de los ahorros y la experiencia que obtuvo trabajando para la empresa de su tío, pero no era suficiente para la magnitud del negocio. Con esfuerzo y sacrificio siguió adelante, permitiéndole comenzar con una línea de productos llamativos a base de resinas y poliéster. Al comienzo tuvo un

factor ventajoso para su negocio; durante la estancia en el Centro de Distribuciones ganó muchos amigos los cuales le compraban de contado para ayudarlo. Empezó con 3 líneas básicas, la lija de agua, cinta enmascarar y polyduro macilla, este último era usado para pulir y cubrir los defectos de los carros. Con estos tres productos tuvo gran éxito, debido a que eran marcas nuevas.

Luis Francisco resuelve volver a las aulas de clase, a la edad de 24 años se inscribe en la Universidad Tecnológica de Bolívar para estudiar Economía, su estudio fue muy pausado porque él viajaba demasiado, para mantener los negocios del tío Rafael lo cual hizo que su rendimiento no fuera el mejor quedando en prueba académica. Pero los profesores al darse cuenta del esfuerzo que Luis hacía, lo trataron de manera especial; no le apuntaban las faltas, pero tenía que presentar el parcial igual que todos los alumnos. Hasta su graduación en el año 1987.

En el año de 1992 comienzan los problemas en la sabana, Montería, Sucre y Córdoba, en donde asaltaban a los buses que traían las mercancías, por ello Riobo decidió no viajar más y buscar productos nuevos e innovadores concentrándose en el mercado Cartagenero. Ingresó al mercado líneas nuevas en donde se comercializaba por primera vez en este país esta clase de productos, llamado acronal. Este producto se emplea básicamente para los acabados de construcción, elemento clave para que la pintura se pegue en pinturas exteriores. Consecutivamente complementó este producto con materias primas para fabricar pinturas, a mediados de los 90's se encontraba de moda el graniplas (pintura plástica) una fábrica que procesaba esta clase de producto. En Cartagena se popularizó este tipo de artículos y fue entonces cuando el mercado de Luis Francisco se incrementó no solo por la venta de materias primas directamente a las empresas, sino también por la

venta de los artesanos quienes aprendieron la elaboración de este producto.

Para esta misma época, en los años 90's, Luis Francisco trae a Colombia y comercializa por primera vez un producto llamado yeso escayola el cual era traído directamente de dos grandes empresas, *Iberyeso* y *después convertida en BPB una transnacional ubicada en España*⁷, y *Placo*⁸ con las cuales sigue teniendo buenas negociaciones. (En el ANEXO 3 se puede encontrar un certificado de importación). El cual lo vio por primera vez a unos españoles quienes lo traían para sus propias construcciones y con gran curiosidad decidió investigar sobre este tipo de yeso. Por medio de los españoles resuelve contactar directamente a la fábrica ubicada en Valencia y decide importar este producto el cual compitió directamente con los yesos de marcas reconocidas en Colombia como Corona, entre otras.

Durante un largo tiempo, al ver que su negocio crecía, daba frutos y además sacaba del mercado a industrias tan importantes implementó como estrategia solo vender al por mayor reduciendo sus líneas de productos al público convirtiéndose en único distribuidor en el país lo que permitiría mayores ganancias para la empresa y mayor crecimiento; aunque dejó algunas

⁷ BPB Formula, la división de yesos industriales del grupo BPB, fue constituida en 1997, agrupando a cuatro grandes compañías yeseras internacionales: Börgardts, British Gypsum, Iberyeso y Plâtres Lambert. Cada una de estas empresas gozaba de gran reputación, tanto en el mercado doméstico como a nivel internacional, por sus yesos de alta calidad así como por poseer las capacidades técnicas necesarias para producir yesos industriales adaptados a una gran variedad de aplicaciones industriales especializadas.

⁸ Placo es líder en fabricación y comercialización de yeso y placa de yeso laminado (PYL), integrada en la multinacional francesa **Saint-Gobain** desde el año 2006. Así y tras su plena integración en el Grupo Saint-Gobain, de la anterior Iberplaco ha nacido la nueva Placo, adoptándose asimismo la denominación social de **Saint-Gobain Placo Ibérica**, como filial española de la División Internacional **Saint-Gobain Gypsum**.

sucursales al público con otros productos al detal. Su principal oficina de importaciones y ventas al por mayor queda ubicada en el Centro en el edificio Concasa y solo tiene una bodega pues ya que no era necesario stock para las ventas grandes solo para las que era directamente para el público, lo cual generaba gran dinamismo en las ventas.

El mercado nacional al cual le vendía, se fue ampliando poco a poco ya que las empresas industriales se aferraron mucho a las materias primas que la empresa de Luis Francisco les ofrecía, no solo por su calidad sino también, por sus bajos precios. Después de poco tiempo de iniciado el negocio comenzó a penetrar en ciudades importantes: primero fue Montería, en la cual lo conocían desde que comenzó con la empresa Centro de Distribuciones cuando trabajaba con su tío Rafael, y como en esa zona se movía mucho comercio paisa se relacionó con grandes empresarios quienes dieron buena referencia de RIOBO & CIA LTDA en el territorio nacional colombiano; y actualmente todavía tiene a sus compradores en otras ciudades con la firme intención de seguir trabajando juntos; algunas de estas ciudades son Bogotá, Medellín, Cali, Villavicencio entre otras zonas importantes en el país, con una mayor participación en la Costa (ANEXO 4).

Al poco tiempo de haber creado su primera empresa RIOBO & CIA LTDA, Riobo había empezado a venderle y a suministrarles material a unos españoles, los cuales iban a montar una fábrica de pisos, implementando nuevas técnicas las cuales eran totalmente innovadoras. Es entonces cuando Luis Francisco decide preguntar por algunos de estos productos como lo son la resina poliéster la cual era usada por los españoles para los moldes de los pisos y que también servía para moldear lanchas y otros tipos de embarcaciones; de inmediato decide ir hacia los proveedores nacionales y

el único que tenía esa línea en Colombia era Andercol⁹ la cual tenía un consorcio con el Grupo Pintuco¹⁰, los cuales le negaron la venta de estos productos por el hecho de que la organización de Riobo no era una empresa grande. No obstante, Luis Francisco decide insistir pero esta vez, no con quienes le negaron esa posibilidad sino con la competencia, una firma alemana llamada BASF¹¹ que tenía como base su planta en Medellín, es entonces cuando uno de los vendedores de la compañía alemana le ofrece un nuevo producto, acronak, producto que no era el que él buscaba, pero si el que le traería gran fortuna para sus negocios.

Cuando decide hacer el gran salto e ir directamente a la fábrica en Medellín, durante los años 1988 y 1990 Luis Francisco se posiciona en toda la Costa logrando un 70% del consumo de las resinas poliéster sacando a todos los pequeños sub-distribuidores y casi un 99% del consumo del acronak por ser el único vendedor en la zona. En 1994 después de todo este éxito entran nuevos distribuidores con este producto lo que hace que él piense en nuevas estrategias para no desfallecer.

Riobo siempre se ha visto como una persona observadora ante las necesidades que se presentan en su entorno, lo cual se convirtió en una ventaja porque cuando visitaba a sus compradores o sus clientes empezaba

⁹ Empresa que pertenece al **Grupo Economico Inversiones Mundial S.A.** y constituye en compañía de Intequim en Venezuela, Poliquim en Ecuador, Epoxa en Chile, Andermex en Mexico, Inproquim en Colombia y Novapol y Novaforma en Brasil, el denominado Negocio Químico.

¹⁰ **Pintuco** es la empresa líder del consorcio colombiano **Grupo Inversiones**, y una de las primeras en el continente, se estableció una alianza entre **Andercol** - empresa del GIM.

¹¹ BASF es la empresa química líder mundial: The Chemical Company. Su cartera de productos ofrece desde químicos, plásticos, productos de performance, productos para la agricultura y química fina hasta petróleo y gas natural.

BASF tiene más de 95,000 empleados BASF y ha anunciado ventas en 2007 de casi €58 billones.

a darse cuenta de las falencias en las construcciones y además se fijaba en las necesidades que podrían tener. En uno de esos momentos observó que los cielos rasos de las construcciones que antes eran en machimbre, comenzaban a evolucionar y se empezaba a poner de moda el yeso tradicional.

Como Luis Francisco conocía y se movía en todo este medio, se da cuenta que en la Costa y en el resto de país, las edificaciones usaban para su moldura en acabados y cielo rasos el yeso tradicional, material que lo vendía únicamente una empresa en Medellín y lo distribuía en todo el país colocando la mano de obra especializada. Entonces, es cuando él contacta a los españoles e investiga la resistencia, componentes, transporte y sobre todo los costos sobre el nuevo yeso que estos le ofrecían y empieza a importar el yeso escayola desde España.

Entre una de sus experiencias acerca de la importancia que tiene ser buen observador Riobo comenta que en uno de sus negocios fue a ofrecer una nueva línea industrial traída de México a una empresa en Barranquilla (la cual reserva su nombre) además necesitaba comprar unas estructuras de metal para poder vender las laminas de yeso que estaba trayendo, y llegó a negociar con el gerente, quien lo hizo esperar unos minutos, él como buen observador miró una serie de papeles que estaban puestos sobre la mesa y le llamó la atención uno de ellos, detalló toda su información y se dio cuenta que era una factura. Pasaron los minutos y llegó el gerente, y le muestra los precios y el tipo de metal, argumentando que para hacerle descuento tendría que comprarle más de 8.000 piezas. Riobo cotizó y se fue, después de unos días Riobo le llama preguntando porqué otros clientes tenían el precio similar al que él le ofrecía y con menos cantidad comprada, alrededor de 300 ó 250 piezas, el gerente con prevención a que un cliente con gran

envergadura se fuera, le dio una cantidad de excusas y empezó a ofrecerle nuevos precios más bajos y de los cuales se había percatado Luis Francisco. Por esa razón es tan importante observar y detallar más allá de lo visual pues en cualquiera de esos momentos se pueden presentar oportunidades o argumentos para enfrentar nuevas posibilidades.

La evolución de sus empresas ha sido satisfactoria como se demuestra en el Balance General y el PYG (ANEXO 5 y 6) en los cuales se observan activos por valor de mil millones de pesos y ventas anuales en el 2007 por mil trescientos millones; las que a su vez se ven reflejadas en la participación de un 0,2% de las importaciones de Bolívar desde la Unión Europea, desde donde se compró \$ USD 323,527 entre enero y octubre 2007¹² y , en las empresas que él constituyó: i) Sislinux, soluciones integrales de sistemas, ii) Resinas & Pinturas, y iii) Soluciones Integrales de Sistemas ecológicos SISECOL.

En el caso de la empresa Resinas & Pinturas, enmarcada por la innovación y el cambio continuo frente al mercado, ser los primeros en traer esta clase de yeso escayola al mercado les dio ventaja sobre la competencia y sobre los monopolios, arriesgando y compitiendo frente a frente con multinacionales. Después de un tiempo logró romper con el paradigma de “la gran empresa”, tanto que empresas como Andercol decidieron establecer sucursales en las mismas regiones donde Luis Francisco funcionaba.

Por un periodo de ocho años, durante 1999 al 2007, Riobo decide dejar que sus empresas avanzaran al ritmo del mercado, diciendo una frase muy llamativa “puse las velas y deje que la brisa me lleve a donde quiera”, para

¹²http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/present_UE_exportimport_bolivar.pdf.

esa época se fue a los Estados Unidos para dedicar la mayor parte del tiempo a su familia dejando encargadas de las empresas a sus asistentes respectivamente; Resinas & Pinturas se la encarga a su asistente llamada Nesly, Sislinux a Gladys Meza y SISESCOL a Raquel Valencia.

Luego de este tiempo, decide volver al mando y con esto trae nuevas ideas, las cuales Riobo empieza a plasmar con estudios de mercados e investigaciones sobre la tecnología en construcción. A propósito, él hablando de ingeniería en edificaciones y explicando un poco sobre el tema, explica que para construir una obra primero se hace la estructura, luego se repella con arena y cemento para cubrir los detalles, en caso de interiores se estuca, y después se le adhiere la pintura. En su búsqueda encontró un nuevo producto con la ventaja absoluta de hacer las tres cosas al mismo tiempo, reduciendo los costos, ya que la máquina procesadora de este material haría cuatro veces más de lo que normalmente haría un solo trabajador. Este producto es originario de Europa y se implementa por primera vez en los años 80's, pero su auge se produce a finales del siglo XX, cuando el crecimiento acelerado de la construcción en gran parte de Europa era insaciable por la gran demanda insatisfecha de viviendas nuevas o remodelaciones, lo que hizo que se implementaran estas técnicas reduciendo el tiempo de construcción, normalmente en la obra tradicional después del repello se tienen que esperar aproximadamente 15 días para que fragüe, después estucar, lo que genera 3 días mas y por último se le pasan las manos de pintura, proceso que dura aproximadamente de 18 a 20 días. A diferencia del nuevo proceso el cual en 3 días la edificación estaría lista para la pintura.

La infraestructura de su empresa estaba conformada por varias sucursales en la Costa con atención directa al público, debido a las transformaciones se

fue enfocando solamente en el mercado de ventas al por mayor, por lo cual decide abrir bodegas estratégicas en zonas industriales, con su oficina de importaciones y ventas al por mayor ubicada el Centro de Cartagena específicamente en el edificio ANDI.

En cuanto a sus empleados Luis Francisco tiene aproximadamente 22 empleados a su mando de los cuales 8 son vendedores al por mayor, 4 vendedores al público, el resto se distribuyen en la parte administrativa en sus empresas:

- i) Sislinux, soluciones integrales de sistemas, la cual se dedica a la elaboración de software contable en plataforma con cualquier navegador,
- ii) Resinas & Pinturas que comercializa materiales de construcción al detal,
- iii) SISECOL soluciones integrales de sistemas ecológicos se dedica a la comercialización y al estudio de materiales de construcción ecológicos y tecnología en construcción.
- iv) También tiene una repostería “Postres y tortas” la cual tiene 7 empleados y toda una serie de maquinaria como batidoras grandes y pequeñas, dos hornos, cilindradoras y varias herramientas especializadas en este trabajo.

2. CONDUCTA ECONÓMICA

Luis Francisco Riobo ha creado varias empresas durante su vida. Una de las primeras empresas que él tuvo fue una sociedad con su esposa e hijos llamada RIOBO Ltda. & Compañía dedicada a la venta de pinturas. Después de largo tiempo trabajando en esta, la DIAN (dirección de impuestos y aduanas nacionales) lo presionó por la supuesta evasión de impuesto, y por evitar confrontación jurídica decide acabarla y abrir una nueva. Luis Francisco nunca tuvo problema con la creación de sus empresas a través del tiempo, y tampoco con el pago de sus impuestos, simplemente que antes la información suministrada sobre requisitos y demás no era tan fluida como lo es ahora, y tampoco había entes promotores en la creación de éstas.

Afortunadamente en la toma de decisiones se considera una persona prudente, para él, esa es la clave para incursionar a mercados con nuevos productos, porque como él mencionaba hay gente que invierte todo pensando que el negocio por ser nuevo dará resultado, pero no siempre es así. De hecho Riobo ha visto como amigos y conocidos se han arruinado o han perdido demasiado dinero. El temor de realizar o plasmar alguna idea siempre va a estar presente, lo importante es saber controlarlo, de tal modo que se calcule la máxima pérdida y la máxima ganancia lo cual haga establecer parámetros, simulando las posibles variaciones.

Adicionalmente, manifiesta Luis Francisco que dejó pasar múltiples oportunidades de negocios, de las cuales hoy en día se arrepiente. Una de esas fue cuando ingreso un producto industrial al mercado y por no tener convencimiento de este, decidió retirarse pensando que nunca iba a

funcionar, pero después de un tiempo se dio cuenta como ese mismo producto es todo un éxito, lo cual le causo muchísima conmoción y lo llevó a recapacitar sobre todo el proceso de investigación del mercado fortaleciendo este tipo de debilidad, y lo que comúnmente se dice “de lo errores se aprende”.

El conocer a fondo el mercado hace que sea más fácil la manera de buscar información sobre las posibles necesidades que este necesite: desde el pintor de brocha gorda, de carros y de muebles hasta las grandes empresas industriales, lo que ayuda a ver los cambios que se generan en este mercado. Riobo afirma que “todo es evolutivo así es que el cambio es inevitable” y siempre tiene que buscar la forma de incorporar nuevas técnicas innovadoras para su proceso de ventas, o de estrategias para no salir del mercado y fortalecerse para enfrentar nuevas situaciones.

Luis francisco siempre se ha considerado una persona arriesgada pero no en su totalidad. Y cuenta una de sus anécdotas, en este caso en su empresa de repostería, en la cual un día llegó un señor ofreciéndoles una batidora, se hizo la compra y al ver el buen trabajo, el proveedor de la maquinaria le recomendó un chef que había estudiado en Argentina quien residía en la ciudad de Bogotá. Sin ningún reparo Riobo lo contactó, decidiendo evolucionar técnicas sin saber siquiera quién era el chef, le mandaron los pasajes para que viniera a trabajar a Cartagena. Este riesgo de implementar nuevas técnicas sin conocer a la persona le dio buenos resultados ya que la calidad en los postres aumentó y hoy en día hacen postres de gran calidad y estilo.

En la parte industrial si tiene algunos parámetros para medir el riesgo, ya que estas importaciones y negocios son de gran envergadura, por lo cual hay

que estar manejando indicadores internacionales como son las tasas de cambio las cuales son fundamentales para la negociación diaria de la Compañía, llevando un seguimiento que permita aclarar las necesidades insatisfechas de los clientes además de visitar personalmente a los clientes. Los cuales no se pueden descuidar en lo más mínimo porque las relaciones con los clientes son indispensables para tener control sobre posibles amenazas de nuevas influencias sobre los productos que se ofrecen y la posición en que estos se encuentran.

3. EMPRESARIO Y ESTADO

En cuanto a la política, a Luis Francisco Riobo solo le gusta estar pendiente de ella y estar enterado con todos los acontecimientos que se generan. Nunca ha participado de forma directa pero si de manera indirecta colaborando con transportes para campañas que lideraban amigos cercanos, pero con ninguna retribución personal o laboral. Claro está que para Luis Francisco no es necesario estar en contacto con políticos para generar algún beneficio, y si alguna vez lo ha hecho, ha sido por casualidad, ya que un día un amigo necesitaba unos carros y lo contacto en Miami y Riobo le prestó los carros en Colombia sin interés alguno.

Se considera en estos momentos Uribista¹³ y está de acuerdo con todas las estrategias y la manera de gobernar de este partido, a pesar de que en su juventud se considero un revolucionario los cuales se hacían llamar de izquierda, solo por influencias de la época, por que estaba de moda.

¹³ El **uribismo** se denomina en Colombia a la coalición de gobierno formada en torno a las políticas y programas del Presidente Álvaro Uribe Velez. El uribismo tiene sus aliados en los partidos de la actual coalición del gobierno siendo los más importantes, el Partido Conservador Colombiano, el Partido de la U y el Partido Cambio Radical. <http://es.wikipedia.org/wiki/Uribismo>.

4. PERFIL SOCIOECONÓMICO

En el poco contacto que tuvo la oportunidad de estar con su padre “Luis Carlos Riobo”, siempre pudo observar en aquel espíritu de emprendedor. Su padre tenía un motel en San Andrés y al venirse para Cartagena montó un criadero de pollos y una panadería, entre otros. Estos son aquellos detalles que de una u otra forma empiezan a desarrollar pequeños ejemplos, transformándose en grandes motivaciones con el pasar del tiempo.

Luis Francisco Riobo Davis actualmente tiene su residencia familiar en los Estados Unidos, Miami, pero la concentración de sus negocios se encuentra en Colombia, así que viaja con mucha frecuencia de un país al otro, por lo que tiene viviendas en cada uno de ellos. Aunque periódicamente la familia Riobo hace una integración en distintos puntos del continente, como lo muestra la foto en el ANEXO 7 donde se encuentran casi toda la familia celebrando la Riobada; a su vez tienen emblemas característicos como lo es el escudo de la familia (ANEXO 8) estampados en gorras y suéteres.

5. MENTALIDAD E IDEOLOGÍA

En cuanto a lo religioso Riobo se considera católico no practicante, pero si con mucha fe y creencia. A diferencia de su esposa la cual si acude a misa continuamente. Cuando Luis Francisco viaja hacia Miami siempre trata de acompañarla a misa las veces que pueda.

En cuanto a sus cualidades personales, negativas y positivas comenta, “en lo negativo, soy un muy tímido, pero lo positivo es que muy poca gente se da cuenta de esto”. Pero durante toda su vida ha tratado de disimular esta falencia para no ser aprovechada por los demás, como le ha ocurrido algunas veces. En cuanto a la formación de su casa siempre estuvo enmarcada por el carácter de su abuelo a quien admira y respeta, tanto que heredó mucho de su carácter personal. Comenta Cesar Martínez¹⁴ con respecto a la personalidad de Riobo que él “es una persona con un carisma esplendoroso, siempre nos irradia positivismo pero cuando sabe que algo está mal lo hace notar, pero con mucho profesionalismo”.

Con sus empleados Riobo siempre les ha dejado claro, que el trabajo se hace con amor, entusiasmo y alegría. Cada vez que llega a su empresa trata de sacarle una sonrisa a cada uno, le gusta que la gente se sienta animada y que tengan sentido de pertenencia lo cual los haga apreciar cada día más a la compañía, esta buena relación con los empleados suele ser muy cordial pero no de amistad, lo cual crea una barrera invisible pero necesaria la cual hay que saber manejar, porque este rompimiento puede llegar a costarle exceso de confianza, lo que le suele pasar; cuando los empleados sienten

¹⁴ Cesar Martínez; empleado de Luis Francisco Riobo desde hace mas de 15 años.

necesidades o necesitan ayuda, él se las brinda de la mejor manera, pero cuando esto se vuelve repetitivo deja de ser una ayuda y se convierte en un problema. Es por eso que Luis sabe que es una de sus debilidades, el ser tan sensible a los problemas de los demás, y lo que según hace todo lo contrario a la teoría, la cual dice “una empresa se dirige con el cerebro y no con el corazón”.

6. ESTILO DE VIDA

A pesar de ser un hombre muy ocupado Luis Francisco siempre tiene claro cuánto tiempo le puede dedicar a sus negocios sin afectar su vida personal o familiar, ya que en el transcurso de su vida se ha acostumbrado a delegar funciones hacia otros subalternos. Cumple diariamente con su horario de oficina, desde las 7 hasta las 12 y de 2 a 6, pero suele decir que el trabajo para él nunca se detiene porque siempre está pensando en las cosas que puede realizar o en las que puede mejorar, sin afectar sus tiempos libres.

Su familia matrimonial está conformada por su esposa Carmen Valencia con la cual lleva 30 años de casados, y cuatro hijos; Karen profesional en hotelería y turismo especializada en eventos, Katherine estudia actualmente Ingeniería Industrial, Jesús David único varón quien quiere ingresar a la Armada Estadounidense y Kelly la menor esta por ingresar a la Universidad. Con todos sus hijos tiene una relación bastante estrecha a pesar del poco tiempo que disfrutan juntos, ya que ellos se encuentran viviendo hace más de 12 años en los Estados Unidos. Siempre se ha preocupado por darle lo mejor a su familia, convirtiéndose en un ejemplo para ellos.

Sostener a una familia en Norte América no es nada fácil, con todas las herramientas necesarias para vivir en la comodidad que este país les ofrece en cuanto a seguridad, educación, salud y demás, razones que hicieron que Luis Francisco decidiera llevarse a su familia a ese país. A todos sus hijos los colocó a estudiar en Universidades privadas, brindándoles además todas las oportunidades que sean necesarias para ser cada día mejores. El hecho de que Luis Francisco viva en Colombia y su familia viva en los Estados Unidos, crea mucha admiración entre sus allegados ya que es raro de que alguien

envíe remesas desde Colombia hasta los Estados Unidos.

Normalmente las visitas a su familia eran bastante largas, demoraba meses estando allá, pero desde que decidió volver a ponerse al frente de todo personalmente, sus viajes no son tan continuos como antes, aproximadamente en lo que va corriendo del año solo ha viajado dos veces en las cuales demoró alrededor de un mes en cada viaje, mientras que para esta misma fecha pero el año pasado había viajado mucho mas y con el doble de tiempo. Todos estos cambios se deben al temor o incertidumbre que se presenta en los mercados locales por posibles coletazos de la crisis económica de los demás países.

Según Riobo, Colombia es un país hermoso el cual tiene riqueza de todos los tipos, el gusto por su tierra y gente lo han determinado a seguir teniendo como base de su empresa a Cartagena, a pesar de tener su residencia en los Estados Unidos. Dice “a Colombia solo le hace falta mano dura, es necesario para gente que quiere abusar por querer las cosas fáciles”, y mientras que el país tenga esas leyes tan flexibles para los maleantes las cosas no cambiarán, porque puede que haya una seguridad democrática fuerte y líder, pero al momento de juzgar todo se resuelve con penas leves las cuales no son justificadas, gracias a tantas infiltraciones en los distintos entes gubernamentales o investigativos, así que primero hay que reorganizar y fortalecer todos los entes institucionales para poder brindar confianza a los ciudadanos.

7. CONCLUSIONES

El resultado de esta biografía fue mostrar el desarrollo de la vida de un empresario como Luis Francisco Riobo, el cual denota la interacción que existe entre la vida cotidiana y la vida laboral y quien en lo corrido de su vida deja varias lecciones:

- En determinaciones importantes como **toma de decisiones**, muchas veces las circunstancias obligan a optar por distintos caminos. Algunos de los casos más importantes para mostrar en esta trayectoria, fueron el momento en que Luis Francisco Riobo decide independizarse, o cuando decide incursionar con productos totalmente nuevos en el mercado y el estar en continuo cambio para la mejora de los procesos, logrando superarse a pesar de las adversidades del destino.
- Con respecto a su conducta económica se concluye que Luis Francisco Riobo tiene como destrezas y habilidades; ser un buen observador, prudente y amigable, lo que lo ayudo mucho para la trayectoria de sus negocios.
- **Querer ser un empresario requiere conocer a empresarios.** Este trabajo además de ser académico, tiene las características necesarias para ser una herramienta que ayude a promover e incentivar a las personas para que desarrollen una mentalidad hacia la creación de empresas, teniendo en cuenta las oportunidades que la vida les brinda en los momentos indicados.

- En lo que denota su perfil socioeconómico el resultado que este arroja es muy significativo en cuanto a la familia ya que siempre quiere lo mejor para su esposa e hijos y les quiere dar todo lo que Riobo no pudo tener. No es fácil mantener una familia con todos sus hijos en Universidades privadas en EEUU, lo que da muestra de grandes sacrificios no solo por lo afectivo sino por lo económico.
- En conclusión personal, el conocer a Luis Francisco Riobo ha sido una experiencia única no solo por todas las enseñanzas que me ha brindado en cuanto al campo laboral, sino también por convertirse en una persona importante en mi vida a quien respeto y admiro. Agradeciéndole por dejarme entrar en su vida personal y laboral para la realización de este trabajo cuyos objetivos se lograron de la mejor manera, culminando este trabajo investigativo.

8. BIBLIOGRAFÍA

- *Dávila L. De Guevara Carlos. (2003). Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX. Editorial Norma*
- *Ferro Osuna Álvaro José; Asesor: Carlos Dávila L. de Guevara (2007). Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (1931-).*
- *Viloria De La Hoz Joaquín. (2002). Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier.*
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa:Empresarios de Colombia](http://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa:Empresarios_de_Colombia)
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/amcm-ccss.doc>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/JosephAloisSchumpeter.](http://es.wikipedia.org/wiki/JosephAloisSchumpeter)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Colombia>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Cartagena de Indias#Econom.C3.ADa](http://es.wikipedia.org/wiki/Cartagena_de_Indias#Econom.C3.ADa)
- <http://www.placo.es/placo/qsomos.aspx>
- <http://www.bpb.com/saint-gobain+gyproc>
- <http://www.basf.com.co/>
- <http://www.andercol.com.co/>
- http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000400005&script=sci_arttext
- [http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/present UE exportimport bolivar.pdf.](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/present UE exportimport bolivar.pdf)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Uribismo>

9. ANEXOS

ANEXO 1

Cuestionario de preguntas realizadas a el empresario Luis Francisco Riobo Davis.

Conducta económica.

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Lugar y fecha de nacimiento?
3. ¿A qué se dedica actualmente?
4. ¿Qué ocurrió en sus primeros años de vida?
5. ¿Cómo está conformada su familia paternal y matrimonial?
6. ¿Nivel académico actual e instituciones en las que recibió esa formación?
7. ¿Qué incentivos obtuvo durante su vida para ser empresario?
8. ¿Cómo comenzó a trabajar y donde?
9. ¿Cuándo y cómo empezó y se desarrollo su primer negocio?
10. ¿Cómo obtuvo su primer capital para invertir?
11. ¿Cuál(es) es su actividad(es) económica actualmente?
12. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados nacionales?
13. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados internacionales?
14. ¿Cómo ha evolucionado su empresa en mercados, económica y-o comercialmente través del tiempo?
15. ¿Cómo es la infraestructura actual de su(s) empresas?
16. ¿Cuántos empleados tiene bajo su mando?
17. ¿Cómo es el proceso de producción de su principal empresa?
18. ¿Porcentaje de maquinaria necesaria para su proceso de producción?

19. ¿Cómo ocurrió la creación de su primera empresa?
20. ¿Qué dificultades se le han presentado para la creación de empresa?
21. ¿Cuántas empresas ha creado a lo largo de su vida, de forma individual, en compañía, o que haya sido gerente?
22. ¿Bajo qué criterios efectúa o no la creación de empresa?
23. ¿Al crear o en momento de desarrollo de una empresa se le han presentado oportunidades, como ha sido, las ha aprovechado. Comente?
24. ¿Se le presentan oportunidades por casualidad o inercia o por estar atento frente este tipo de situaciones?
25. ¿Las oportunidades le generan algún nivel de desconfianza, cómo reacciona frente a esto?
26. ¿Qué oportunidades a nivel empresarial cree que ha dejado pasar por algún motivo y que hoy en día se arrepienta?
27. ¿Qué piensa usted del manejo de información formal o informal, en su vida o empresa?
28. ¿Cree usted la información de la empresa debe ser privilegiada o de libre acceso?
29. ¿Qué fuentes utiliza para documentarse al momento de tomar una decisión, como es el proceso?
30. ¿Cree usted que al pasar el tiempo hay necesidad de cambiar, por qué?
31. ¿En su(s) empresa(s) cree necesaria la etnología de punta? Como es el manejo real?
32. ¿Límite de tiempo de su visión, que tan ligada esta al cambio continuo?
33. ¿Cómo está ligado el concepto de cambio en su vida cotidiana?
34. ¿Qué tan adverso se considera al riesgo?

35. ¿Qué elementos utiliza para medir el riesgo, o es manejado por simple intuición, como es el proceso?
36. ¿Cuándo se enfrenta a situaciones de riesgo su reacción es retroceder u opta por planes para minimizarlo?
37. ¿En las empresas que ha tenido se ha limitado a quedarse con el mercado inicial o ha buscado de alguna forma nuevos mercados?
38. ¿Ha tomado la decisión de retirarse de un mercado, porque tomo esa decisión?
39. ¿Qué tipo de alianza ha hecho para alcanzar objetivos en común?
40. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios, como se introdujo?
41. ¿Cree necesaria algún tipo de unión con otras compañías, porque enriquece o empobrece el aprendizaje de usted y sus empleados?
42. ¿Tiene alguna relación con el mercado internacional?
43. ¿Qué tipo de relación y durante cuánto tiempo ha mantenido esta?
44. ¿En qué nivel de internacionalización se encuentra su(s) empresa(s)?

Empresario y Estado.

1. ¿Le gusta la política, porque, en qué nivel?
2. ¿Ha tenido usted o alguien de su familia alguna experiencia política?
3. ¿Su familia ha tenido relación con personajes políticos?
4. ¿Tiene usted ideales políticos, partido o corriente en especial?
5. ¿Ha participado de cualquier forma en elecciones, que tipo, con qué fin?
6. ¿Su participación en política es esporádica, siempre o solo lo hizo una vez, porque?
7. ¿Ha destinado alguna porción de su dinero al apoyo de campañas ajenas o suyas, comente experiencias?
8. ¿Qué beneficio ve usted para su empresa en el apoyo financiero o de nombre hacia políticos?

9. ¿Cómo cree que ha sido su desempeño en cargos de elección popular?
10. ¿Cómo le han calificado ese desempeño sus empleados?
11. ¿Cómo quedo frente a quienes lo eligieron al finalizar su labor?
12. ¿Ha sido nombrado en cargos públicos, como cree que ha sido su desempeño?
13. ¿Cómo fue su relación posterior frente a quien lo nombró?
14. ¿Se encuentra usted en la dirección de algún partido, cual, como se vinculó, tiene aspiraciones, desea?
15. ¿Se ha beneficiado de programas de financiación del estado, como conoció y decidió vincularse?
16. ¿Ha contratado con el estado, porque, como fue su experiencia?

Perfil socioeconómico.

1. ¿Donde vivió en los primeros años de su vida?
2. ¿Quiénes fueron sus amistades de juventud, estatus social al que ha pertenecido?
3. ¿Quiénes eran sus padres? Siempre han tenido el estatus social actual?
4. ¿Su(s) padre(s) eran empresarios?
5. ¿Hay o hubo algún empresario dentro de sus familiares cercanos?
6. ¿Con que parte del territorio nacional distinto a donde reside tiene nexos o ha vivido?
7. ¿A qué religión pertenece?
8. ¿Con que frecuencia lo practica? Que tan ligado esta a su vida cotidiana?
9. ¿Cómo inicio y evoluciono su capitalización?
10. ¿Ha heredado? Qué tipo de herencia? Hace parte del origen de su riqueza?

11. ¿Administra o tiene propiedades familiares? Comente.
12. ¿Qué motivo lo ha llevado a tomar las riendas de las actividades que desempeña?
13. ¿Qué aspectos cree que son positivos (negativos) de su personalidad?
14. ¿Qué aprendió de la enseñanza en su casa (padres, hermanos)?

Estilo de vida.

1. ¿Qué tan ligado están sus negocios con su vida cotidiana, afecta o tiene repercusión las decisiones tomadas en su profesión con su vida personal?
2. ¿Qué tanto porcentaje de su vida le dedica a sus negocios?
3. ¿Usted se ve como un dirigente de que tipo, en cuanto a rigidez, flexibilidad comente?
4. ¿Mantiene relaciones amistosas con sus empleados o socios, porque, cree necesario esto?
5. ¿Qué tal es su percepción frente al consumo, se considera compulsivo o moderado, como es en su vida personal y empresarial?
6. ¿Cuál es su actividad de pasatiempo (hobbie), cada cuanto lo realiza?
7. ¿Qué tan importante son para usted las actividades lúdicas?

Mentalidad Ideología.

1. ¿Cómo es percibido ante sus empleados y grupo de trabajo, en cuanto a la confianza, son abiertos con usted en este tema?
2. ¿Cuándo se le presentan situaciones difíciles, cuan confiado es de sus destrezas para salir de esto?
3. ¿Ha tenido algún hecho en su vida que le haya afectado ser confiable para las demás personas?

4. ¿En momentos críticos o situaciones adversas, utiliza la suspicacia para salirse con la suya, que tan astuto se cree, de donde adquirió esta destreza?
5. ¿Qué piensa de elaborar planes a largo/corto plazo?
6. ¿Cuándo va a invertir en cuanto tiempo espera recuperarse y empezar a ganar, que tan estricto es con este tema?
7. ¿Su visión empresarial la prepara a cuánto tiempo?
8. ¿Cómo cree usted que debe manejar sus proyecciones empresariales, en cuanto a límite de tiempo?
9. ¿Qué piensa acerca del papel que el estado debe jugar frente a la sociedad que gobierna y como lo ve en la realidad colombiana?
10. ¿cree en la idea que la sociedad debe tener un gobierno como ente regulador, porque, que otra opción propone?

ANEXO 2

Medio magnético en el cual se demuestra la entrevista hecha a Luis Francisco Riobo Davis.

ANEXO 3

Recent ESCAYOLAS CASANOVAS, C.B. Shipments

OCEAN BILL OF LADING

BILL OF LADING NO.

CHIWPAG001302

SHIPPERSAINT GOBAIN PLACO IBERICA SA
P DE LA CASTELLANA N 77 28046 MADRID - SPAIN PHONE.913264932 FAX.914057612**CONSIGNEE**LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS.
PLAZA DE LA ADUANA EDIFICIO ANDIAN OFICINA 601 CARTAGENA COLOMBIA PHONE.66484**NOTIFY PARTY**LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
PLAZA DE LA ADUANA EDIFICIO ANDIAN OFICINA 601 CARTAGENA COLOMBIA PHONE.66484**VOYAGE NO.**

00167

VESSEL NAME

CSAV SAN ANTONIO

ARRIVAL DATE

2008-03-26

PORT OF LOADING

VALENCIA

PORT OF DISCHARGE

SAN JUAN, PUERTO RICO

DECLARATION OF GOODS

SHIPPER LOAD AND COUNT IBERYOLA E-35 960 PACK

PARTICULARS ⁽¹⁾

CONTAINER NO.	QTY.	DECLARATION OF GOODS ⁽²⁾	CARGO WEIGHT	COUNTRY OF ORIGIN
TTNU1840884 TTNU3179290	1920 PCS	NO MARKS AND NO NUMBERS NO MARKS	48000 KG	SPAIN

(NOTES)⁽¹⁾ As declared by Shipper and not acknowledged by Carrier⁽²⁾ Said to contain**SIGNED BY/ON BEHALF OF CARRIER ³**[View Additional Luis Francisco Import Activity](#)

OCEAN BILL OF LADING

BILL OF LADING NO.

CHIWPAG001467

SHIPPER

ESCAYOLAS CASANOVAS, C.B.

C CALAF, 1. 08711 ODENA - B

CONSIGNEE

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS.

CENTRO PLAZA DE LA ADUANA EDIFICIO ANDIAN OFICINA

NOTIFY PARTY

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS

CENTRO PLAZA DE LA ADUANA EDIFICIO ANDIAN OFICINA

VOYAGE NO.

00167

VESSEL NAME

ELQUI

ARRIVAL DATE

2008-05-18

PORT OF LOADING

Barcelona

PORT OF DISCHARGE

San Juan, Puerto Rico

PARTICULARS ⁽¹⁾

CONTAINER NO.	QTY.	DECLARATION OF GOODS ⁽²⁾	CARGO WEIGHT	DIMENSIONS
IPXU3817587 IPXU3823492 XU3863704 L5	2925 PCS		73130 KG	

(NOTES)

⁽¹⁾ As declared by Shipper and not acknowledge by Carrier

⁽²⁾ Said to contain

SIGNED BY/ON BEHALF OF CARRIER ³



[View Additional LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS Import Activity](#)

ANEXO 4

REPRESENTACION DE VENTAS DE YESO POR CIUDADES

Cartagena	45,90%
Barranquilla	17%
Medellín	5,10%
Bogotá	12,70%
Montería	9,30%
Otras Ciudades	10%
	100,00%

ANEXO 5

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
C.C.# 7.474.761 B/quilla
BALANCE GENERAL
A DICIEMBRE 31 DEL 2007

ACTIVOS

DISPONIBLE

CAJAS	10.684.566,00	
BANCOS	18.539.830,21	
CLIENTES	379.820.702,58	
ANTICIPO DE IMPUESTOS	16.862.327,00	
CUENTA POR COBRAR EMPLEADO	629.007,00	
IIINVERSIONES	72.205.000,00	
INVENTARIOS	192.285.179,00	691.026.611,79

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS

EDIFICIOS	337.332.808,46	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	6.713.006,50	
MUEBLES Y ENSERES	9.765.270,43	
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNIC	9.412.386,16	
VEHICULOS	35.000.000,00	
DEPRECIACION ACUMULADA	-50.176.088,83	348.047.382,72

TOTAL ACTIVOS

1.039.073.994,51

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
C.C. #7.474.761 B/quilla

ANGEL ARIAS HERNANDEZ
CONTADOR TP.73746-T

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
C.C.# 7.474.761 B/quilla
BALANCE GENERAL
A DICIEMBRE 31 DEL 2007

PASIVOS

CORRIENTES

OBLIGACIONES FINANCIERAS	550.359.115,12	
PROVEEDORES	127.147.577,00	
IMPUESTOS POR PAGAR	9.506.000,00	
PASIVOS ESTIMADOS	430.640,00	
ANTICIPOS Y AVANCES	4.500.169,00	
CESANTIAS Y PRESTACIONES	3.309.532,00	
RETENCIONES	1.907.488,00	
TOTAL PASIVOS		<u>697.160.521,12</u>

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	132.945.316,88	
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	44.844.808,46	
RESULTADOS DE EJERC. ANTERIORES	70.931.000,00	
RESULTADOS PRESENTE EJERC.	93.192.348,05	
EXCD. O PERD. X INFLAC.	<u>0,00</u>	<u>341.913.473,39</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u><u>1.039.073.994,51</u></u>

LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
C.C. #7.474.761 B/quilla

ANGEL ARIAS HERNANDEZ
CONTADOR TP.73746-T

ANEXO 6

ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS
LUIS FRANCISCO RIOBO DAVIS
C.C.# 7.474.761 B/quilla
A DICIEMBRE 31 DEL 2007

INGRESOS OPERACIONALES	
VENTAS DE MERCANCIAS	1.345.454.034,00
DEVOL.Y DESCUENTOS EN VENTAS	0,00
VENTAS DE MERCANCIAS (NETAS)	<u>1.345.454.034,00</u>
INGRESOS NO OPERACIONALES	
INGRESOS LABORALES Y DIVIDENDOS	
OTROS INGRESOS	103.692.567,00
TOTAL INGRESOS	<u>1.449.146.601,00</u>
COSTO DE VENTAS	
COSTO DE MERCANCIAS VENDIDA	1.126.506.068,76
DEVOL.Y DESCUENTOS EN COMPRAS	0,00
TOTAL COSTOS	<u>1.126.506.068,76</u>
UTILIDAD BRUTA	322.640.532,24
GASTOS OPERACIONALES	
PERSONALES	56.503.956,55
GENERALES	39.234.023,65
GASTOS DEPRECIACION	0,00
OTROS GASTOS	82.678.066,24
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	<u>178.416.046,44</u>
GASTOS NO OPERACIONALES	
FINANCIEROS	51.032.137,75
DIVERSOS	0,00
TOTAL GASTOS NO OPERAC.	<u>51.032.137,75</u>
TOTAL GASTOS	229.448.184,19
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	<u>93.192.348,05</u>
IMPUESTO DE RENTA	0,00
UTILIDAD NETA	93.192.348,05

ANEXO 7



Integración de la mayor parte de la familia Riobo llamada la “RIOBADA”, la cual se hace periódicamente para mantener integrada la familia.

ANEXO 8



Escudo de la familia RIOBO <http://www.heraldaria.com/armorial.php>