

CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS EN LA COSTA CARIBE:

CASO WILLIAM ROMERO SANCHEZ

ERLY JOAN ROMERO BARRIOS

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CARTAGENA

2012

CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS EN LA COSTA CARIBE:

CASO WILLIAM ROMERO SANCHEZ

ERLY JOAN ROMERO BARRIOS

Trabajo de investigación presentado como requisito para optar al título de  
profesional en Administración de Empresas

ASESOR

NETTY CONSUELO HUERTAS CARDOZO

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CARTAGENA

2012

Cartagena de indias D.T y cultural, Junio 2012

Señores:  
Comité de graduación  
Programa de Administración de Empresas  
Facultad de Economía y Negocios  
Universidad Tecnológica de Bolívar

Estimados señores,

Presentamos a su consideración el proyecto de grado: **Í CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS EN LA COSTA CARIBE: CASO WILLIAM ROMERO SANCHEZÎ**; como requisito para optar por el titulo de Administración de Empresas

Agradece su atención

Atentamente

ERLY JOAN ROMERO  
COD: T00014631

Cartagena de indias D.T y cultural, Junio 2012

Señores:

**COMITÉ DE INVESTIGACIONES**

Facultad de Economía y Negocios

Programa de Administración de Empresas

Universidad Tecnológica de Bolívar

Estimados señores:

Cordialmente me dirijo a ustedes con el propósito de informarles que he asesorado metodológica y conceptualmente al estudiante **ERLY JOAN ROMERO** en la elaboración de su Trabajo de Grado, el cual se titula: **CARACTERIZACIÓN DE EMPRESARIOS EN LA COSTA CARIBE: CASO WILLIAM ROMERO SANCHEZ**

Atentamente

NETTY CONSUELO HUERTAS

Cartagena de indias D.T y cultural, Junio 2012

## **AUTORIZACIÓN**

Yo ERLY JOAN ROMERO identificado con número de cédula 1.047.366.429 de Cartagena, autorizó a la Universidad Tecnológica de Bolívar para hacer uso de mi trabajo de grado y publicarlo en el catálogo online de la Biblioteca.

ERLY JOAN ROMERO

C.C: 1.047.366.429 DE CARTAGENA

Debe registrarse esta autorización ante notario público.

Nota de aceptación:

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Cartagena de indias D.T y cultural, Junio 2012

## TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	7
INTRODUCCION .....	12
0. DISEÑO DEL TRABAJO.....	13
0.1. Identificación del problema.....	13
0.2. OBJETIVOS .....	14
0.2.1. Objetivo general.....	14
0.2.2. Objetivos específicos.....	15
0.3. JUSTIFICACIÓN .....	15
0.4. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN .....	16
0.5. METODOLOGÍA DE TRABAJO .....	18
0.5.1. Metodología de la investigación.....	19
0.5.2. Tipo de estudio .....	19
0.5.3. Población y muestra .....	20
0.6. LOGROS ESPERADOS.....	20
0.7. PLAN DE TRABAJO .....	21
1. ESCENARIO ECONOMICO QUE ENFRENTA EL EMPRESARIO EN LA COSTA ATLANTICA .....	23
1.1. Actividad económica del Municipio de Magangué.....	23
1.2. Creación de empresas en Cartagena.....	24
1.3. El mercado laboral en Cartagena.....	29
1.4. Comercio exterior de Cartagena .....	30
1.5. Transporte público en Cartagena.....	32
2. La historia familiar y las huellas impregnadas en la vida del empresario.....	33
2.1. Los años duros.....	34

2.2.	El apoyo familiar.....	38
2.3.	La familia crece y con ella los negocios .....	40
2.4.	Nacimiento de la empresa Traximag.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2.5.	De travesía por Colombia con la flota de transporte .....	44
2.6.	La guerra del centavo.....	48
2.7.	La habilitación de su negocio y dificultades en ello.....	50
3.	CONDUCTA ECONÓMICA .....	53
3.1.	Abordando la faceta de empresario .....	53
3.2.	Se alimenta el espíritu emprendedor.....	55
3.3.	Un negocio sobre ruedas .....	56
3.4.	Un vistazo a la dinámica creadora .....	58
3.5.	No se elude el riesgo.....	59
3.6.	Experiencias que ayudan al crecimiento de William.....	60
4.	EL ESTADO Y EL EMPRESARIO .....	64
4.1.	Huellas que marcaron su avance .....	64
5.	ESTILO DE VIDA.....	66
5.1.	Como cualquier miembro de la sociedad .....	67
5.2.	Un pequeño consejo del empresario.....	68
6.	MENTALIDAD E IDEOLOGÍA.....	69
7.	CONCLUSIÓN.....	71
8.	BIBLIOGRAFÍA.....	74



## **LISTA DE TABLAS**

**Tabla 1.** Movimiento de sociedades e Inversión Neta de Capitales en los municipios de la Jurisdicción

**Tabla 2.** Movimiento de sociedades e Inversión Neta de Capitales en los municipios de la Jurisdicción

**Tabla 3.** Comerciantes principales matriculados y renovados en los municipios de la jurisdicción

## **LISTA DE ILUSTRACIONES**

**Ilustración 1.** Árbol genealógico de William Romero

**Ilustración 2.** Panorámica de Magangué

## **AGRADECIMIENTOS**

Ante todo doy gracias a Dios, por haberme dado fuerzas y valor para terminar estos estudios de Administración de Empresa de manera exitosa.

Agradezco también la confianza y el apoyo de mis padres, hermana y familiares porque han contribuido positivamente para llevar a cabo esta difícil jornada.

A todos los maestros, especialmente a los que me colaboraron en la asesoría de mi trabajo, porque cada uno de ellos, con sus valiosos aportes, ayudaron en mi desarrollo profesional.

Un agradecimiento muy especial, a los trabajadores de la empresa TRAXIMAG LTDA, por haberme proporcionado valiosa información para realizar este trabajo de grado.

A mi tutora y profesora NETTY CONSUELO HUERTAS C, por su comprensión y paciencia; por la gran calidad humana que ha demostrado con actitud de respeto.

Finalmente, agradezco a mis compañeros de la universidad, por la constante comunicación que ha contribuido en gran medida a transformar y mejorar nuestra forma de actuar, gracias por estar conmigo siempre y por demostrarme que los amigos si existen, esos que te ayudan sin esperar nada a cambio y que actúan de una manera desinteresada, gracias a aquellos que me brindaron cariño, comprensión y apoyo; dándome con ello, momentos muy satisfactorios.

## INTRODUCCION

Las células son unidades vitales en el desempeño del organismo humano, tanto así que representan el motor funcional del hombre, son diminutas pero constituyen la esencia del desempeño óptimo y la regulación de la vasta y compleja silueta del ser vivo. De manera paralela se puede insertar dicha idea en lo tocante a la empresa como fuente ineludible de aportes a la sociedad y como unidad motora de crecimiento y expansión, la cual inequívocamente incide en el desarrollo del país y la región Caribe colombiana, por significar fuente de ingresos, aportación social, dinámica de progreso y contribución en el mejoramiento de la calidad de vida económica, financiera y psicosocial.

Para ello como ocasión pertinente se fundamenta la atención en la caracterización del escenario de vida del empresario William Romero Sánchez, que expone el traslado de sus ideas a la práctica en la creación de empresas y de manera oportuna ayuda en la alimentación del estudio de emprendedores que es de utilidad eficaz en las aspiraciones de estudiantes y personas naturales con deseos de implementar sus proyecciones y metas de edificación de firmas.

Por tanto este proyecto exhibe las vivencias, experiencias, lecciones y aprendizajes, además de la conducta económica, mentalidad, relaciones y vinculaciones del empresario con los diferentes estamentos de la sociedad, así como su granito de arena en la percepción empresarial requerida en este tiempo; dicho estudio es redondeado por la panorámica del departamento de Bolívar y la ciudad de Cartagena en materia de creación de firmas, inversión empresarial e implicaciones del mercado laboral de la jurisdicción y la zona bolivarense.

## **0. DISEÑO DEL TRABAJO**

### **0.1. Identificación del problema**

La insistente búsqueda de oportunidades, independientemente de los recursos disponibles o de la escasez de éstos, requiere visión y pasión por el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión, lo cual determina el éxito o fracaso de un sistema, sin embargo, es el papel del empresario visionario el que permite un crecimiento sostenible dado por el logro de objetivos en cuanto a calidad en general.

Dentro del contexto colombiano, la introducción al cambio y la falta de iniciativa han generado problemas en la puesta en marcha de ideas y concepciones empresariales, esto se da por el temor a fracasar y la carencia de apoyo en cuanto a asignación de recursos.

Colombia en aras de romper esquemas debe considerar tener una estructura sólida en el tópico empresarial, debido a que el crecimiento económico de la región y del país ciertamente dependen del surgimiento de personas con una visión emprendedora; existen barreras relacionadas con el riesgo, la falta de capital, los esquemas laborales, y la mentalidad escasa, por lo que se considera primordial sentar precedentes en este campo en pos de impulsar a potenciales emprendedores y a interesados en incursionar en este terreno de vital importancia para el País, y que a su vez pretende ser abonado por ejemplos de personajes que han dejado huellas en la creación, montaje, y desenvolvimiento de empresas. Es conveniente resaltar los aportes de personas que han contribuido con su grano de arena en el tema de emprendimiento, pues se busca alimentar estudios

enmarcados a resaltar la labor empresarial no solo en la región caribe colombiana, sino en el País.

La retención de iniciativas, y la mentalidad reprimida de incursionar como empresario han sido limitantes en Cartagena, Magangué y resto de la costa Caribe, y no se debe subestimar el valor que tiene el ser visionario, por varios elementos, tales como: la generación de empleos, el impulso a la economía de la ciudad, de la región y el País, la apertura de brechas y la consecución de apoyos a la gestión productiva de la nación. Sin menoscabar los aportes de personas en la materia, se procura priorizar este tópico.

La carencia de herramientas relacionadas con el tema empresarial, tales como registros y entrevistas a los empresarios en Colombia y la región Caribe en específico, han afectado el desarrollo productivo y la participación de jóvenes emprendedores en la materialización de sus ideas de negocio. Sin embargo, en Colombia se cuenta con un número de emprendedores, apoyados por la nación y por países extranjeros dispuestos a apostar por las ideas innovadoras y creativas, generando el crecimiento de las empresas, mayor oferta de empleo y registros de información para despertar la motivación y el ánimo de aquellos que se consideran emprendedores.

## OBJETIVOS

### **0.1.1. Objetivo general**

Caracterizar y describir la historia del empresario **WILLIAM ROMERO SANCHEZ** propietario de la empresa **TRANSPORTE C.I.T Í TRAXIMAG LTDAÍ** 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, para inculcar en el hombre y la mujer caribeña el espíritu de emprendedor,

### 0.1.2. Objetivos específicos

- Detallar la historia de vida de **WILLIAM ROMERO SANCHEZ** a través de referencias propias y fuentes cercanas.
- Socializar cada una de las áreas de análisis, representadas por la conducta económica, el empresario como tal y su relación con el Estado, el perfil socioeconómico, estilo de vida y la mentalidad e ideología del mismo, a través de la elaboración de un documento escrito.
- Caracterizar la didáctica de la vida empresarial de **WILLIAM ROMERO SANCHEZ** en aras de proyectar aportes sostenibles que ayuden a mejorar el desarrollo regional y la consolidación de futuros empresarios.
- Puntualizar la óptica de emprendimiento caribeño fundamentado en la experiencia de William Romero

## 0.2. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación sobre la historia de un empresario forma parte del tema de investigación desarrollado por el Instituto de Estudios para el Desarrollo, Caracterización de Empresarios de la Costa Caribe. Estudio que tiene como fin último determinar si el empresario nace o se hace. Es por ello tan importante los aportes que cada una de estas historias de vida pueda dar al tema central de investigación del Instituto.

El presente documento no es mas que el registro de toda la información correspondiente a la vida de **WILLIAM ROMERO SANCHEZ** como figura ejemplar empresarial, se trata de la redacción de todos aquellos detalles de su vida personal hasta llegar al nivel empresarial, dejando claro así cuáles son las aptitudes que un joven emprendedor debe tener para alcanzar la meta propuesta y cuáles son los posibles obstáculos que se encontrará en el desarrollo de ésta.

El empresario desempeña un papel fundamental en el liderazgo de una sociedad, y en la economía es menester contar con personas con cimientos, que ayuden al jalonamiento y desarrollo del País; hoy se requiere de visionarios que construyan valor a través de sus aportes en las organizaciones y firmas; las deserciones laborales, los recortes de nómina, las expectativas laborales caducadas, la frustración en el puesto de trabajo, la insuficiencia de recursos para cubrir necesidades motivan al surgimiento de líderes empresariales. Este estudio debe llevarse a cabo precisamente para fomentar esta mentalidad pujante, y ello no se restringe solamente a la creación de negocios informales, sino familiarizarse con todo lo concerniente en llevar a cabo un negocio independiente, sea empresa unipersonal, sociedades u asociaciones.

El espíritu empresarial y proactivo debe ser captado por profesionales, estudiantes, personas de todo tipo, por lo que este estudio se constituye como una herramienta base y patrón académico de plataforma en la consecución de resultados óptimos en la región.

Con este estudio se pretende aportar y registrar información importante que permita alimentar la sed de todas aquellas figuras emprendedoras y de muchos más que están en busca de éxito en la vida, que por algún motivo en específico, no han alcanzado la materialización de sus sueños.

### **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>1</sup>

- **El Caribe Colombiano: una historia regional 1870-1950:** refiere la historia de Magangué como foco de crecimiento regional, que a comparación de otras poblaciones costeñas se desarrolló más rápidamente entre los años 1870 y 1905.<sup>2</sup>
- **Viloria 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 Viloria 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 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, dichas entrevistas se grabaron y transcribieron en su totalidad.
- **Becerra Rodríguez Manuel, Restrepo, Jorge. Los empresarios extranjeros de Barranquilla (1820- 1990).** Este estudio muestra la

---

<sup>1</sup><http://redalyc.uaemex>.

<sup>2</sup> Posada, Eduardo. (Año 1998) El Caribe Colombiano: una historia regional 1870-1950. Banco de la Republica

inserción y vínculo 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 a extraer por medio de entrevistas permite visualizar información cualitativa. Para tal efecto se llevarán a cabo las siguientes etapas:

- 1. 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.
- 2. Recolección de la información:** Depende mucho del tipo de investigación y del problema que se estudia, en ella se implementará; el método a utilizar para la realización de dicho trabajo, es la entrevista. Luego de la realización de las entrevistas, se tomarán los elementos de información más importantes y se procede a organizar, tabular, como una idea de proyecto, se entrara a detallar cada paso para relacionarlo con el trabajo investigativo.

- 3. Etapa final:** Se revisa toda la información obtenida, se analiza para así construir un caso empresarial incluyendo además las conclusiones de la investigación.

#### **0.4.1. Metodología de la investigación**

Las etapas se desarrollarán con la siguiente metodología de la investigación

- **Delimitación espacial:** El trabajo de investigación se realizará tomando como objeto de estudio la vida empresarial de **WILLIAM ROMERO SANCHEZ** de la empresa **TRANSPORTE C.I.T ÍTRAXIMAG LTDAÎ**, dentro del marco de la Investigación del Instituto de Estudios para el Desarrollo de Caracterización de Empresarios de la costa Caribe.
- **Delimitación temporal:** Se tomará la información desde 1970 hasta la fecha actual, 2010.

#### **0.4.2. Tipo de estudio**

El presente estudio es de carácter descriptivo - analítico, con carácter histórico, 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. El autor propone que los empresarios se caractericen de acuerdo con cinco áreas de análisis, las cuales en específico son:

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

De tal forma que con la caracterización señalada se presenten una serie de conclusiones producto del análisis del empresario que vayan relacionadas y en concordancia con lo que se estableció por objetivo de la investigación.

### **0.4.3. Población y muestra**

El presente trabajo es un estudio de caso y la muestra del mismo es el empresario, analizándolo desde las siguientes variables:

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

### **0.5. 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 se vencen los miedos y dudas y se decide materializar la idea de negocio que tenemos; todo lo anterior basados en la realidad actual con oportunidades reales, 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 se tienen las herramientas y el ideal establecido, todo con el buen acompañamiento que significa tener los pies sobre la tierra.

## 0.6. PLAN DE TRABAJO

Las actividades de investigación previstas y el tiempo en meses/semanas a invertir en cada una para la ejecución de la investigación se describen en el cronograma a continuación.

ACTIVIDAD	8 Feb	15 Feb	22 Feb	1 Mar	8 Mar	15 Mar	23 Mar	5 Abr	12 Abr	19 Abr	26 Abr	3 May	18 May	24 May	8 Jun	15 Jun
Revisión Bibliográfica	■	■	■	■												
Diseño de instrumento de recolección de información				■	■	■										
Entrevistas					■	■	■	■	■							
Análisis descriptivo								■	■	■	■	■	■	■		
Escritura del caso												■	■	■	■	■

**Nota:** las fechas programadas corresponden al año en curso (2011)

- 1. Reunión de inicio:** en esta actividad se reúnen el investigador del tema del presente proyecto, y el asesor del mismo, 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, delimitando al empresario,

en este caso **WILLIAM ROMERO SANCHEZ**. En este anteproyecto se establecen los objetivos, logros esperados, justificación, plan de trabajo y bibliografía; lo cual servirá como guía y orientación en la investigación.

3. **Revisión Bibliográfica:** Se consultará en fuentes primarias tales como entrevistas y autobiografía al empresario objetivo de estudio William Romero y secundarias ya sea en los medios informativos como: libros, archivos, revistas, páginas web, monografías, etc.
4. **Entrevistas:** Una vez estructurada la guía de entrevista y definido el empresario, se procederá con la recolección de la información de la historia de la empresa, relatos del empresario, conocimientos de las instalaciones, historia de sus inicios como empresario, desaciertos y aciertos, estrategias implementadas,
5. **Escritura del Caso:** con base en la información recopilada, analizada e inspeccionada se procederá a la redacción del escrito en forma de caso donde se describe los apartes de la obra, descripción general y ejemplos de aciertos y desaciertos de la vida empresarial del Sr. **WILLIAM ROMERO SANCHEZ**, análisis y conclusiones.

## **1. ESCENARIO ECONOMICO QUE ENFRENTA EL EMPRESARIO EN LA COSTA ATLANTICA**

El empresario debe procurar establecer unidades económicas que propendan por obtener resultados en todas las esferas, ciertamente el emprendedor vela por evaluar las oportunidades que presente el contexto, en pos de incursionar y sacar provecho de ello.

Se debe evaluar el entorno que rodea al empresario teniendo en cuenta el comportamiento del sector donde opera, el mercado laboral, las expectativas laborales, y en si las áreas de influencia que ayudan a tener una visión global del empresario objeto de estudio; dichas áreas se enmarcan en los municipios de Magangué, al ser esta plataforma de crecimiento en la actividad económica de William Romero, además de la ciudad de Cartagena la cual es epicentro de la actividad actual del empresario.

Cabe destacar la necesidad de conocer los aspectos influyentes del sector caribe Colombiano, para evaluar la gestión del empresario y proveer información a los potenciales emprendedores

### **1.1. Actividad económica del Municipio de Magangué**

El municipio de Magangué goza de una actividad económica pertinente en la región Caribe, es el segundo municipio del departamento de Bolívar y es un puerto caribe donde atraviesan los ríos Magdalena, Cauca, San Jorge y Cesar.

El municipio es un centro de acopio de productos agrícolas, ganaderos y pesqueros, así como de productos manufacturados.

El municipio de Magangué tiene una estrecha relación con los municipios de la depresión Momposina y la zona de la Mojana; de igual forma es un centro abastecedor de productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros, que después son despachados a Barranquilla, Sincelejo, Bucaramanga, Montería, y Cartagena. Magangué ejerce influencia en los departamentos de Sucre, Bolívar, y Magdalena donde abastece productos alimenticios, combustibles, materiales de construcción,

## **1.2. Creación de empresas en Cartagena**

Es conveniente registrar el comportamiento del entorno en las áreas de influencia, además es de vital ayuda para establecer planes y estrategias y para incursionar en el mercado laboral. Atendiendo a un estudio efectuado por la Cámara de Comercio de Cartagena denominado %Cartagena en Cifras+ se examina el comportamiento de la ciudad en materia económica para el período de noviembre del año 2010.<sup>3</sup>

En cuanto al movimiento de sociedades e inversión neta de capitales en los municipios de la jurisdicción, se tiene la predominante incidencia en la constitución de microempresas; en cuanto a empresas medianas solo 1 se constituyó, a fecha de noviembre de 2010.

---

<sup>3</sup> López, Luis; Villadiego, Patricia; Sáenz, José. Cartagena en cifras. Centro de estudios para el desarrollo y la competitividad, Cámara de Comercio de Cartagena.



**Tabla 1.** Movimiento de sociedades e Inversión neta de capitales en los municipios de la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cartagena, incluyendo Cartagena de Indias.

Tamaño	Constituciones		Reformas		liquidaciones		I.N.C
	Empresas	Capital	Empresas	Capital	Empresas	Capital	
<b>Microempresa</b>	105	1.463,94	11	680	17	446,34	1.697,60
<b>Pequeña</b>	1	540,00	8	1.299,10	0	0	1.839,10
<b>Mediana</b>	1	400,00	1	1.396,77	1	30,0	1.766,77
<b>Grande</b>	0	0,00	3	1.577,96	0	0,00	1.577,96
<b>Total</b>	107	2.403,94	23	4.953,83	18	476,34	6.881,43

**Fuente:** Registro Mercantil CCC,, cálculos CEDEC, incluye Cartagena, capital en millones de pesos colombianos, 2010

Para fecha de noviembre 2010 en la ciudad no se registró creación de grandes empresas, y hoy se tiende a tener una óptica hacia el montaje de firmas y negocios con rendimientos y réditos donde prime menos capital comprometido y con perspectivas familiares, lo que a la larga obedece a la proliferación de la idea de asegurar ingresos y garantizar la subsistencia y sustento de los implicados. La puesta en marcha de empresas pequeñas es el factor motivador de emprendedores; lo que no es malo, pero sabiendo la potencialidad que posee Cartagena como puerto en el Caribe y como centro de negocios, los resultados manifiestan inconformidad, a raíz de no registrarse levantamiento de firmas con aspiraciones mayores. No obstante la crisis económica explica el rezago e impedimento en muchas organizaciones, las cuales se mantienen al margen y buscando avanzar en sus operaciones, e intentando revertir los torbellinos financieros desencadenados en el mundo y por el cual Cartagena no es la excepción.

Para el potencial emprendedor y aún para el lector, es menester evaluar las cifras, en fin de tener entendimiento de la panorámica de la región Bolívarense, que propende por los negocios micro, tanto así que el 98 % de las constituciones

obedecen a empresas de este tipo<sup>4</sup>. En el acumulado de noviembre de 2010, se ve la poca participación de la mediana y gran empresa en la balanza, que solo registraron una sola creación, mientras que más de mil microempresas se materializaron, así también 186 se fueron a liquidación.

**Tabla 2.** Movimiento de sociedades e Inversión Neta de Capitales en los municipios de la Jurisdicción

Tamaño	Constituciones		Reformas		liquidaciones		I.N.C
	Empresas	Capital	Empresas	Capital	Empresas	Capital	
<b>Microempresa</b>	1.093	17.025,33	127	7.811,67	186	5.386,41	19.450,59
<b>Pequeña</b>	20	10.139,53	76	25.980,90	6	1.370,30	34.750,13
<b>Mediana</b>	1	400,00	30	12.470,13	4	120,00	12.750,13
<b>Grande</b>	1	8.838,67	13	5.823,35	0	0.00%	14.662,02
<b>Total</b>	1.115	36.403,53	246	52.086,05	196	6.876,71	81.612,86

**Fuente:** Registro Mercantil CCC, cálculos CEDEC, incluye Cartagena, capital en millones de pesos colombianos, 2010

Haciendo un comparativo entre los años 2009 y 2010, la pequeña empresa fue la que registró más inversión neta de capitales, aunque disminuyó en un 70 % con respecto al 2009

En el mes de noviembre de 2010, la inversión empresarial fue inferior a la registrada en igual mes de 2009; esto obedeció a una menor dinámica en la inversión empresarial por parte de las empresas medianas, pequeñas y microempresas. Así mismo, el sector que más experimentó está desaceleración fue el de actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler. No obstante lo anterior, la inversión empresarial acumulada al onceavo mes del año fue superior en 26% a la registrada en igual lapso de 2009; siendo las empresas grandes, las que mayor crecimiento tuvieron en la inversión empresarial. A su vez, los sectores económicos que más explican el crecimiento acumulado de la inversión neta de capitales, son: servicios y construcción<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Cálculos propios de promedio basados en la tabla 2

<sup>5</sup> Registro mercantil Cámara de Comercio de Cartagena. Cálculos CEDEC

En la jurisdicción, se nota la disminución de la inversión neta de capitales entre los años 2009 y 2010, donde se registraron descensos porcentuales de casi el 70 % para la pequeña y mediana empresa, pero las firmas grandes mostraron buen comportamiento, sabiendo del potencial y de la exigencia por ensanchar en el mercado, pero en realidad en términos generales la inversión disminuyó más del 50%, lo que supone la cautela y la previsión que se tiene a la hora de establecer un plan inversor, impedido además por los efectos generales de la crisis financiera.

En cuanto a los comerciantes principales matriculados y renovados en los municipios de la jurisdicción acumulado a noviembre 2009 y 2010, se ve que priman los microempresarios que al llegar al 2010 experimentaron una variación de 1.9 %. Las cifras disminuyen cuando las empresas cuando se refiere a empresas de mayor tamaño y envergadura, siendo inversamente proporcional el número de personas vinculadas a medida que las firmas pronuncian un crecimiento en sus estructuras; realmente en Bolívar y en Cartagena, las personas buscan entradas redituables y acordes a niveles de inversión bajos, que signifiquen garantía de éxito, y de alguna manera representen la supervivencia en el campo económico y financiero.

**Tabla 3.** Comerciantes principales matriculados y renovados en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cartagena

	Jurisdicción		Cartagena		Variación	
	2009	2010	2009	2010	Jurisdicción	Cartagena
<b>Microempresa</b>	18.944	19.311	16.425	16.772	1,9%	2,1%
<b>Pequeña</b>	1.112	1.174	1.079	1.137	5,6%	5,4%
<b>Mediana</b>	316	328	306	323	3,8%	5,6%
<b>Grande</b>	108	111	105	108	2,8%	2,9%
<b>Total</b>	20.480	20.924	17.915	18.340	2,2%	2,4%

**Fuente:** Registro Mercantil CCC, cálculos CEDEC, incluye Cartagena, 2010

La variación de comerciantes matriculados en su totalidad cobijando todo tipo de empresas no llegó al 3 %, reflejando el poco crecimiento en los aportes al crecimiento empresarial y dando a entender que se requiere de una visión emprendedora de mayor escala en el departamento de Bolívar y en Cartagena, en particular.

Los comerciantes principales de la jurisdicción del departamento de Bolívar según actividades económicas por número de empresas acumulado a noviembre 2010, se hallan vinculados en un casi 50 %<sup>6</sup> al comercio al por mayor y menor, esta cifra además es la más alta en relación a los demás sectores o subsectores; las actividades inmobiliarias y empresariales y hoteles y turismo, no superan el 15 %, un porcentaje que puede ser entendido como inferior a las expectativas adoptadas en una ciudad donde el predominio de dichas áreas supone una inserción más nutrida de comerciantes.

Según el número de activos la industria manufacturera sobresale con un 47 %<sup>7</sup> de participación, seguida por las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, el área de comercio al por mayor y menor a pesar de tener una participación alta en cuanto al número de comerciantes vinculados, su aporte en el movimiento de activos no llega al 10 %<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Cálculos propios de promedio basados en los datos descritos en la tabla 3

<sup>7</sup> Cálculos propios de promedio basados en los datos descritos en la tabla 3

<sup>8</sup> Cálculos propios de promedio basados en los datos descritos en la tabla 3

### **1.3. El mercado laboral en Cartagena**

En Cartagena, la tasa de desempleo para el año 2010 sigue disminuyendo; es así como, en el trimestre móvil septiembre-noviembre se ubicó en un dígito (9,2%), siendo 4,6 puntos inferior a la registrada en igual periodo de 2009. De esta forma la tasa de ocupación en la Heroica fue de 50,4%. Cerca de la tercera parte de las personas que están ocupadas se encuentran trabajando en los sectores comercio, hoteles y restaurantes (30%); mientras que el 24% labora en servicios comunales sociales y personales, el 16% en transporte almacenamiento y comunicaciones y el 11% en la industria. El 61,07% de las personas que se cuentan como ocupadas lo están en condiciones de informalidad; de esta manera el número de ocupados informales aumentó en 11,4% en el trimestre móvil septiembre-noviembre de 2010 frente a igual periodo de 2009. Mientras que el número de vacantes formales disminuyó en -1,13%.<sup>9</sup>

El desempleo según los indicadores disminuyó, pero plantea un análisis que debe ser detallado con el fin de clarificar la situación general de la ciudad, pues aunque la tasa de desocupados bajó con respecto al año 2009, en el trimestre móvil agosto-septiembre, se nota la informalidad y el trabajo independiente que escuda en cierta manera los agravantes económicos y la crisis de muchos hogares, que buscan derivar el sustento en actividades de este tipo. La informalidad nace de la negativa en oportunidades laborales en empresas, por lo que muchas personas optan por la informalidad laboral que resulta, además de la incapacidad, inexperiencia, insuficiencia y limitaciones que restringen las aspiraciones de los habitantes a vinculaciones formales y por ende a establecer negocios de mayor movilidad y solidez.

---

<sup>9</sup> Información extraída de la cámara de comercio de Cartagena del boletín llamado Cartagena en cifras noviembre 2010

El potencial empresario debe tener en cuenta el contexto de la ciudad en términos económicos, laborales y financieros, ya que a partir de ahí se evalúan las oportunidades pertinentes, las necesidades requeridas en el escenario de la ciudad, la efectiva planeación y las estrategias implementadas se enfocan en visualizar la panorámica que brinda la región.

La informalidad y el rebusque son comunes en la ciudad, motivado por las carencias y dificultades, es posible ver personas con ventas callejeras, en semáforos, buses, paraderos, accionando en todo tipo de comercialización de artículos, bienes y hasta servicios, todo ello buscando salidas e ingresos de subsistencia, es común ver sitios donde se exhiben productos de toda clase sin registro en Cámara de Comercio y de manera rudimentaria. Esto propicia al empresario a examinar la real condición en que se encuentran muchos habitantes y a implementar una visión de creación de empresa, que beneficie tanto al titular como a los miembros de la sociedad.

#### **1.4. Comercio exterior de Cartagena**

Los bolivarenses en su aporte al comercio exterior exhiben un crecimiento en las exportaciones entre el periodo de enero y septiembre del 2009 al año 2010, pues aumentaron dichas exportaciones en 1.139 millones de dólares<sup>10</sup>, lo que representa un avance en una ciudad con plataforma internacional por ser puerto del Caribe y referente obligado en el tráfico de mercancías y productos entre Colombia y los países del mundo.

---

<sup>10</sup> Información extraída de la cámara de comercio de Cartagena del boletín llamado Cartagena en cifras noviembre 2010

Entre enero y septiembre, las exportaciones del departamento de Bolívar se incrementaron en 146% frente a igual lapso de 2009; mientras que las importaciones lo hicieron en una menor magnitud (3%). De esta manera el departamento obtuvo un superávit en su balanza comercial. Así mismo, el volumen de comercio global (exportaciones más importaciones) de Bolívar aumentó en 49%. No obstante, en el mes de septiembre, el resultado en el intercambio comercial fue deficitario. Los principales productos exportados fueron: refinería de petróleo con el 37,5% de las exportaciones de las empresas de Bolívar, seguido por químicos industriales (30,7%) y derivados del petróleo (11,7%). Los principales destinos de las exportaciones fueron: Estados Unidos con el 23,6% de las exportaciones, seguido por República Dominicana (12,6%) y Ecuador (9,5%)<sup>11</sup>.

El departamento no presentó mayor variación en las importaciones, que no superaron las exportaciones para el periodo enero-septiembre 2010. Para el periodo 2009 los bienes y servicios que se producían en el departamento, no registraban más ventas al exterior, que lo que se adquiría a proveedores extranjeros, siendo ello déficit comercial para el departamento.

Para el periodo enero- septiembre se registró superávit comercial para el área bolivarenses, lo que motiva al sector empresarial a mantenerse en la brecha por obtener réditos y crecimiento, así apuntar a levantar astas para el territorio. El empresario de hoy debe saber que el dinamismo del comercio exterior no pasa desapercibido para la cúpula gerencial y la dirección comercial de toda organización, porque todo apunta a la conquista de nuevos mercados.

---

<sup>11</sup> Información extraída de la cámara de comercio de Cartagena del boletín llamado Cartagena en cifras noviembre 2010

## 1.5. Transporte público en Cartagena

El transporte público colectivo en Cartagena es el resultado de una dinámica de carácter informal, no se organizó bajo la dirección de los organismos oficiales. Aunque desde los años 80 se legaliza la prestación del servicio en la red de buses urbanos, se puede decir que el sistema continúa sin la debida planificación y control, que se espera mejore cuando entre en funcionamiento el sistema de Transcaribe.

En cuanto al transporte público existen tres tipos principales:

- El Taxi representa un medio confortable, de carácter individual, por ser el más caro, su utilización está limitada a un segmento reducido de la población.
- El Bus es el medio más común de desplazamiento, por su carácter colectivo y amplia cobertura del territorio; constituye la red de transporte público colectivo que en gran medida contribuye a los conflictos de circulación.
- La Moto-taxi es otro medio común de desplazamiento, elegido por su rapidez y que según los usuarios, es un transporte de puerta a puerta, a un precio intermedio.

En Cartagena, un alto porcentaje de la población vive en condiciones socioeconómicas difíciles, quienes dependen del transporte público colectivo para sus desplazamientos.<sup>12</sup>

---

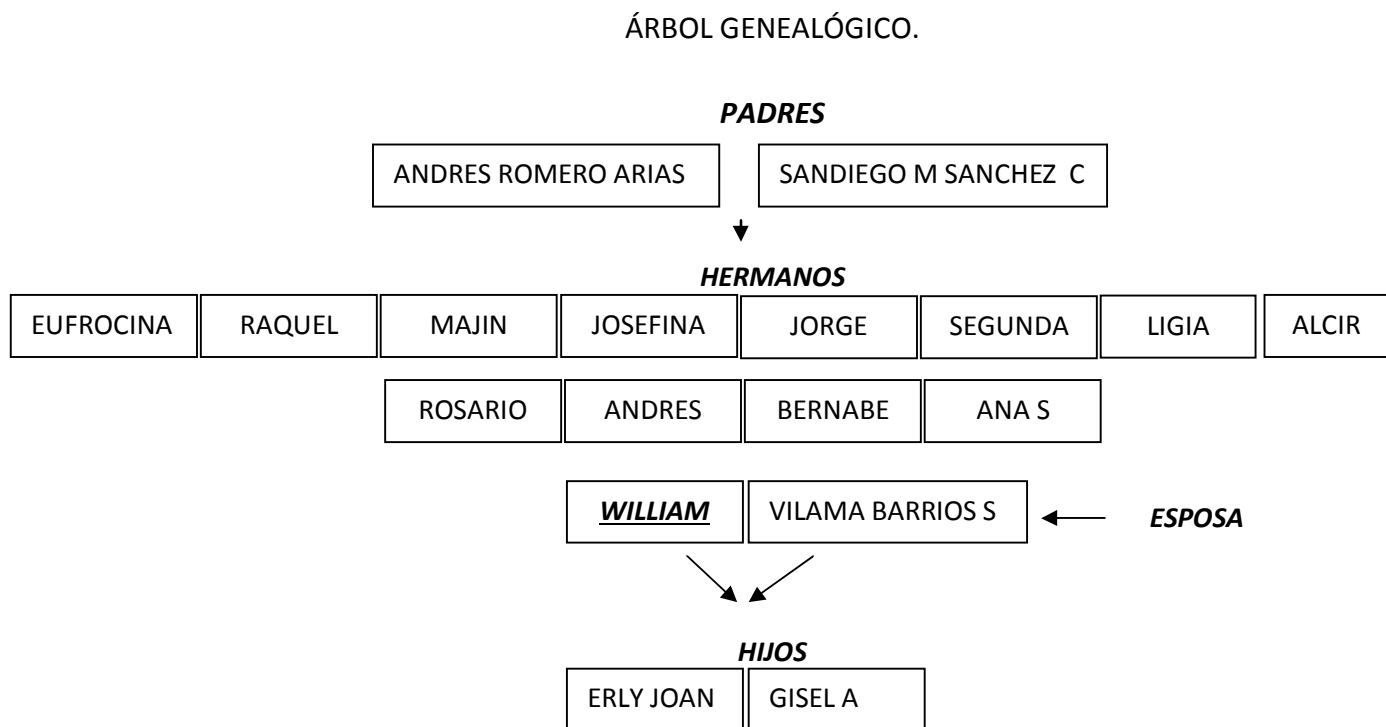
<sup>12</sup> Segovia, M. Transporte público en Cartagena: una concentración de iniciativas individuales sin hilo conductor. Serie de estudios sobre la Costa Caribe (2001).



## 2. La historia familiar y las huellas impregnadas en la vida del empresario

El núcleo familiar de Andrés Romero se componía de su esposa Sandiego María Sánchez Canchila, de cultura tradicionalista dedicada a la enseñanza según los métodos que en su época imponía el gobierno de turno. Andrés Romero Arias, ganadero hacendado oriundo de las sabanas del departamento de Sucre, en específico del Municipio de Sincé en Sucre<sup>13</sup>, agricultor nato de carácter recio, trabajador por tradición, dedicado a la ganadería vacuna, porcina y cría de animales de corral. A continuación el árbol familiar de William.

### Ilustración 1.



<sup>13</sup>Municipio ubicado en la sabana del departamento de Sucre, cuya actividad económica es la ganadería.

En este hogar nace William y sus hermanos, quienes crecieron-podríamos decir -económicamente bien, pues sus padres amasaron una cierta fortuna que los mantuvo siempre a la expectativa de superación -según cuentan quienes conocieron a Andrés en plena época de la violencia<sup>14</sup> en Colombia-y con el contrabando del tabaco<sup>15</sup>; luego de viajes continuos Andrés Romero conoció a un señor ganadero quien lo indujo a que se iniciara en la actividad de compra y venta de ganado, factor que propicia el aumento de los viajes para trasladar el ganado hasta el río Magdalena en tiempo de verano.

El motivo de los viajes obedecía a la cría de animales, ya que había que vigilarlos, por eso existían fincas y a medida que crecían el ganado se debía establecer control, y era necesario cambiarlos de comedero, porque se agotaba el agua, y el pasto, además a razón de que las reses se enfermaban y había que vacunarlas.

## **2.1. Los años duros**

A mediados de los años setenta, cuando William, era aún un niño, su familia afrontaba la más apremiante y paupérrima situación económica, elemento que afectaba la unánime y laboriosa perspectiva del núcleo familiar y resquebrajaba en cierta manera los vínculos establecidos entre parientes, a partir de ahí comienza la decadencia de algunos de sus hermanos e inicia una etapa que proyectaba una

---

<sup>14</sup>La Violencia es un período histórico de Colombia, comprendido entre 1948 y 1960. Se caracterizó por el enfrentamiento entre los partidos Liberal y Conservador, incluyendo asesinatos, agresiones, persecuciones, destrucción de la propiedad privada y terrorismo por el alineamiento político. (información extraída de [http://es.wikipedia.org/wiki/La Violencia](http://es.wikipedia.org/wiki/La_Violencia)).

<sup>15</sup>Contrabando es la entrada, la salida y venta clandestina de mercancías prohibidas o sometidas a derechos en los que se defrauda a las autoridades locales. También se puede entender como la compra o venta de mercancías evadiendo los aranceles, es decir evadiendo los impuestos de aduana.

madurez para William considerable en aras de dar frente a las circunstancias de orden económico, emocional y psicológico que vendrían.

La situación padecida aludía a pésimos manejos administrativos concernientes al área de la agricultura de sus tres hermanos mayores Majin, Jorge y Bernabé Romero quienes se dedicaban principalmente al cultivo de algodón, la soya, el maíz, el sorgo y otros productos, que año tras año venían cosechando según la temporada propicia del producto a sembrar. Al comienzo esta actividad era rentable, lo que significaba tanto para la finca como para la casa paterna gran prosperidad; primero, porque las tierras donde sembraban los productos eran de propiedad de la madre de William y la maquinaria era de adquisición propia, obtenida con créditos en diferentes ciudades de la Costa, además de contar con el apoyo y trabajo de uno de sus sobrinos, Luis Majin. Las decisiones respecto a la finca la tomaban los hijos mayores ya mencionados, debido a que Andrés, el padre, atravesaba por una delicada situación de salud: presentaba padecimientos de trombosis.

El sobrino de Andrés, Luis Majin Romero, todos los años se pasaba el tiempo entre el sembrado (de los diferentes productos de la temporada) y entre las máquinas (reparándolas o haciéndoles mantenimiento preventivo), descansaba por ratos los domingos, cuando contrataban otro operador del tractor, mientras William Romero el empresario objeto del presente proyecto, estudiaba el bachillerato. El trabajo de William y sus hermanos comenzaba en vacaciones sobretodo en diciembre cuando los cultivos estaban siendo recogidos por los campesinos del pueblo o de las fincas aledañas, y consistía en llevar la contabilidad de los productos recolectados día a día para luego, el sábado en la tarde cancelarles el total recolectado de las cosechas a los campesinos y de paso descontarles los productos de insumos comestibles que se les acreditaba durante la semana trabajada.

Hacia 1973, como el negocio de cultivadores producía buena rentabilidad a la familia, era tanta la confianza de su hermano Majin en William, que autorizó al

Gerente del Banco de Bogotá para que William efectuara cambios en los cheques para presentar por ventanilla los sábados o cualquier día, para después dirigirse a la finca, cuyo medio de transporte era la bicicleta, a cancelarles a los campesinos por la recolección. Majin autorizaba esto para ese tiempo, aunque William no contaba aún con cedula de ciudadanía, pues apenas contaba con aproximadamente 17 años.

De igual forma contaron con el apoyo de su madre, por ser ella quien figuraba como la dueña titular de la finca, adjudicada por su padre Feliciano Sánchez como herencia. La madre de Andrés fue obligada a firmar por su hijo Bernabé; todo ello con el propósito de utilizarla como codeudora de los múltiples créditos que en los diferentes bancos e instituciones financieras locales y nacionales les hacían, con el visto bueno de los visitadores y gerentes después de recibir jugosas dadas económicas por aprobarles los créditos. Estos múltiples créditos se encargaban de tramitarlos sus hijos Majin y Bernabé.

Antes de tales acontecimientos, su padre había sufrido trombosis, la cual es un proceso de formación de un coagulo en un vaso sanguíneo, en el año 1972, lo que por obligación lo retiró definitivamente del mando y manejo de toda la infraestructura económica de los cultivos y la ganadería, de los cuales hasta ese momento, era el jefe y organizador. A raíz de ello tomó el mando de los negocios el hermano mayor de William, Joaquín, pero desafortunadamente los resultados de tal administración, fueron la reducción drástica de los ingresos para el sostenimiento de la casa paterna por causa de robos y sustracciones de ganado.

En ese mismo lapso de tiempo, William estudiaba en el colegio privado Gabriel García Márquez, ubicado en el municipio de Magangué, institución que ingresó luego de trasladarse del colegio Joaquín F. Vélez del mismo municipio en el año 1971. A raíz de los continuos atrasos en el pago de las pensiones mensuales del colegio las cuales cancelaba su hermano Joaquín, ideó la forma de comenzar a costear sus gastos tales como las pensiones del colegio, ropa, zapatos, libros y todo cuanto necesita un estudiante de Bachillerato, y eso lo obtuvo a través de un

taller de bicicleta donde pintaba, nivelaba rines, y arreglaba las mismas. Los hermanos mayores vivían en la finca con sus esposas, pero William habitaba en Magangué donde estudiaba.

Luego en el año 1973 William ingresó al Instituto Técnico Cultural Diocesano, colegio de cultura religiosa construido y fundado por el primer obispo que llegó a Magangué Monseñor Eloy Tato Lozada, en el cual estudió dos años. A manera de anécdota **William** dice que el rector era un cura de Medellín de nombre Heriberto Jaramillo el cual organizó las mejores olimpiadas que se hubieran realizado en la ciudad, las cuales ganó con sus compañeros del curso 9º, donde estudiaba obteniendo el mejor puntaje y medallería gracias al ciclismo, deporte que siempre practicó. De ese colegio salió obligado por una revuelta y conato de paro provocado por el retiro intempestivo de dicho párroco Jaramillo de la Rectoría del colegio por parte de las directivas del plantel.

Después en el año 1975 regresó al Liceo Joaquín F. Vélez donde también se complicó la situación como consecuencia de diferentes fallidos intentos de huelgas estudiantiles por falta de profesores y de un laboratorio bien dotado. A pesar de ello ahí continuó hasta que logró culminar el bachillerato en marzo del año 1977; durante el transcurso de esa época y con el afán de producir dinero para sus gastos más necesarios, fueron muchas las actividades que realizó: abrió un taller de bicicletas en uno de los cuartos que quedaban desocupados en su casa paterna en Magangué. Además del taller de bicicletas fue cobrador de una camioneta, este oficio consistía en cobrar pasaje a los tripulantes y ayudar a subir la carga de bultos y mercancías similares; la camioneta era de uno de los hermanos mayores que viajaba al corregimiento de Cascajal en Magangué, y a otras ciudades de la Costa Atlántica; y fue así como aprendió a conducir muy joven, y también conoció muchas ciudades de la Costa.

Con este último conocimiento se le facilitó obtener dinero para el sostenimiento propio, el de su madre y en muchas ocasiones para los gastos de toda su familia. Fue así como diciembre de 1975 enfrentando todas esas circunstancias, conoce

en la fiesta de graduación de bachiller de un primo de Vilma, la que ahora es su esposa.

## **2.2. El apoyo familiar**

Luego de haber obtenido su título de Bachiller y viviendo un momento de declive y de crisis en su casa paterna, agregando que no lograba aportar nada en la cancelación de los gastos concernientes a la triple hipoteca de su casa con el Banco B.C.H, se tornaba inquietante en su vida el plantear una solución que permitiera continuar con los planes que poseía o que visionaba, emprendió entonces un nuevo camino abriéndose la posibilidad de estudiar por cuenta propia una carrera profesional en la Universidad del Atlántico de Barranquilla, la cual proyectaría un mejor porvenir para su vida y para los que le rodeaban. Esta proyección obedecía a que le llamaba la atención las carreras asociadas a la mecánica de automotores o en su defecto la medicina, pero relata que no fue posible cumplir este deseo.

Para el año 1978, los obstáculos seguían y ahora fue una lucha por la finca que era de su posesión, y a la cual una de sus hermanas aspiraba, llegando al punto de remover la hipoteca a tal extremo de convertirla en un embargo efectivo a favor de los Bancos B.C.H. y Caja Agraria; ello condujo a que se apretara la situación buscando aprovechar las circunstancias. De nuevo en Magangué alguien de entera confianza se había puesto al frente del negocio, y en esa ocasión fue el empresario de este estudio, ya que era el único que podía terminar la transacción con los bancos. Fueron prestados como 600 mil pesos, los cuales además de un dinero facilitado por el banco ganadero, propició obtener la finca.

Hubo una frustración por una venta fallida debido a que en una ocasión en una reunión social, alguien pretendía comprar la finca por 5.000.000 por parte de un cliente, pero uno de los asistentes a la fiesta interfirió en el negocio y abogó en no comprarla por considerar en malas condiciones el terreno.

Con toda esta situación se procedió a vender la finca a su hermana Blanca Romero por un precio tan pequeño que no alcanzaba ni a la cuarta parte del precio real de la finca, quedando después de cancelar las tres hipotecas una mínima parte para repartirla entre 11 personas, las cuales eran sus hermanos y su madre, quedando por fuera de la repartición sus tres hermanos mayores, a raíz de ser ellos culpables de los embargos hechos a la finca.

Realizadas todas estas transacciones, la calma volvió a su hogar, pero se reflejaba una sensación de descontento entre los hermanos restantes por la ínfima cantidad de dinero que quedaba como remanente, que además fue repartida en partes iguales, era insuficiente para iniciar cualquier negocio; al notar dicha situación optó por efectuar préstamo a uno de los miembros de su núcleo familiar, en específico a su cuñado Enrique Martínez, Dicho miembro utilizó el dinero prestado cuando compró un camión para desempeñarse en el transporte de cargas.

Como parte de pago del préstamo, le fue entregado al naciente **empresario** William un carro (jeep) de servicio público, cuyo dueño era Enrique Martínez; **William** situaba tal hecho como uno de los inicios de su carrera empresarial en el sector del transporte deservicio público de pasajeros, oficiando en esta actividad como conductor profesional y propietario de un vehículo de servicio público. Ya con un horizonte más despejado, y con cierta madurez en su personalidad y con el deseo de seguir progresando decidió contraer nupcias con Vilma Barrios en el año 1981 en febrero 28, y en esa época había terminado el bachillerato y comenzó a trabajar en la conducción profesional de taxis, por recomendación de su abuelo Néstor Barrios, navegante fluvial desde mucho tiempo en la Inspección Fluvial de Magangué.

El Jeep vendido por su cuñado después de cancelarlo totalmente, procedió a arreglarlo y estructurarlo mejor en pintura, con la finalidad de venderlo, transacción que se dio por un valor más alto que el de compra, adquiriendo por tanto un Nissan Patrol, que para la época representaba un gran soporte en innovación. El

Nissan fue mantenido por dos años y para el año 1983 se realizó el mismo procedimiento del Jeep y logró obtener no sólo liquidez, sino también ganancia por ello.

Su relación matrimonial se mantenía estable y para ese mismo año (1983) con el dinero del Nissan vendido, compró un bus de servicio urbano en Barranquilla marca Dodge, modelo 1976, visualizando la idea de trabajar en Magangué, en el servicio urbano de pasajeros; de igual manera que los vehículos anteriores siempre los conducía personalmente, lo cual le daba la ventaja de darles un mejor mantenimiento, un mejor cuidado y la rentabilidad económica era mayor.

### **2.3. La familia crece y con ella los negocios**

Teniendo el bus como medio de sostenimiento principal en el año 1985 nació su primer hijo, quien fue bautizado con el nombre de Erly Joan Romero Barrios. En ese mismo año se inauguró un nuevo negocio para su familia que en aquel entonces era novedad en Colombia: los video-tiendas o locales de alquiler de películas para ver en casa, el cual tuvo aceptación en el público de la ciudad de Magangué. Debido al éxito del primer video llamado VIDEO BOSQUE nació una sucursal en el sector más popular de la ciudad conocido como VIDEO SOCORRO, que surgió después de vender el primero a un amigo. Todo esto condujo a su nueva familia a una estabilidad económica más aceptable ya que los ingresos se habían multiplicado por dos.

Para el año 1990 nació una linda niña que complementaba su felicidad, ya que con ella se completaba la pareja de hijos que cualquier matrimonio desea tener, pero con el tiempo comenzaba un calvario con la niña ya que a los 6 meses de edad un médico endocrinólogo en Barranquilla le descubre una enfermedad congénita que de no iniciarle de manera inmediata y continua un tratamiento eficaz, desencadenaría en una pubertad precoz y una malformación ósea en su organismo, lo que obligó a recurrir a todos los medios judiciales posibles para



conseguir los medicamentos pertinentes; dicha circunstancia motivó a recurrir después a una Acción de Tutela logrando conseguir el tratamiento que era caro y delicado, y ameritaba llegar a tales instancias.

Con dicho problema comenzó para su familia un nuevo reto por defender la salud y la vida de su hija, uno de los obstáculos que se presentaba era el traslado hasta Barranquilla a los diferentes despachos de los médicos que debían examinarla; para facilitar el transporte, nace la idea de comprar un taxi por la comodidad y rapidez del vehículo.

Luego de adquirir el taxi, el impedimento era la salida a Barranquilla o a cualquier otra ciudad de Colombia, debido a la necesaria adquisición de las planillas de viaje ocasional, documento que autorizaba el Ministerio de Transporte para cambiar la ruta de los taxis y otros vehículos, ya que estese encontraba afiliado a una empresa de transporte en Sincelejo, Sucre, y por tal razón no podía salir de la jurisdicción de dicho municipio.

Ante este nuevo obstáculo, se busca la constitución de una empresa de transporte terrestre automotor de taxis en la ciudad de Magangué, la cual era inexistente en ese entonces.

Para legalizar en Magangué cualquier viaje a otra ciudad, el empresario se dirigió a la Oficina de Tránsito para solicitar la documentación necesaria para formar la empresa, trámite requerido para materializar su idea. La norma que regulaba el tema era el Decreto 492 de 1990, y determinaba las condiciones para constituir una empresa de Transporte Individual de Pasajeros con un solo vehículo.

La determinación y la actitud convincente de William abrió puertas para proceder en la constitución de la empresa logrando abrir la operación de la primera empresa de taxis de Magangué en el año 1993, dándole un vuelco al tradicionalismo y los paradigmas asociados a traslados por medio de camperos, concibiendo una nueva era del transporte en la ciudad, la cual se denominó Empresa de Transportes

WILLIAM ROMERO SANCHEZ y así facilitando el desplazamiento de su hija a la ciudad de Barranquilla para recibir el tratamiento indicado.

El único taxi que rodaba en la ciudad de Magangué con documentación en regla era el suyo, y en vista de esa nueva manera de producir dividendos, las personas se dirigían al negocio en pos de tener un taxi afiliado, pero por la connotación de empresa Unipersonal se dificultaba afiliar vehículos a nombre de otras personas; la única oportunidad que tenían era comprar el carro haciendo titular al empresario y afiliarlo, o constituir un negocio en particular de empresa transportadora lo que era gravoso y restrictivo para el personal interesado.

#### **2.4. El surgimiento de la empresa Traximag**

Por las complicaciones de adquirir un taxi y ponerlo a funcionar en una empresa unipersonal como la existente, nace entonces la necesidad de constituir una nueva compañía en febrero del año 1994, eso sí, con las condiciones jurídicas que pudieran amparar todos los requerimientos de afiliación de los vehículos de las personas que deseaban ingresar a la actividad del Transporte Individual de Pasajero, es así como nace la Empresa de Transportes De Taxis de Magangué “ TRAXIMAG LTDA” abrigada bajo los lineamientos del Decreto 1575 de 1993<sup>16</sup> con WILLIAM ROMERO SANCHEZ como gerente y propietario.

Una vez completada la documentación requerida para la constitución de la nueva organización, se procedió al cierre de la empresa unipersonal. Al hacer esto, el vehículo se afiliaba en la nueva unidad de negocio, por tanto una de las condiciones para autorizarla era el requerimiento de tener por lo menos cinco taxis dispuestos para afiliarse.

Al culminar dichos procedimientos, las otras tres empresas existentes en Magangué (la competencia) se enteraron y solicitaron para ellos autorización en la

---

<sup>16</sup> Establece condiciones para crear empresas jurídicas

misma modalidad, o sea Taxis, sin llenar el mínimo de los requisitos para que les autorizarán esa modalidad de servicio; lo cual fue aprobado por el Director de Tránsito y Transporte bajo las ordenes del alcalde de esa época, Jorge Cárcamo Álvarez.

Estas últimas aprobaciones fueron parte de una represalia contra **William**, quien mediante una acción de tutela obligó al desmonte de un sistema de televisión por cable o una parabólica particular, lo cual era prohibido en esa época, lo que afectaba ostensiblemente los ingresos de los negocios de video-tienda legalmente constituidos, lo que se demostró con documentos. Para la defensa y posible triunfo del alcalde en el desmonte de la antena parabólica de Magangué, el señor Jorge Cárcamo contrató los servicios honorarios del abogado Alfredo Mouthon Espinosa, quien luego daría la razón a William y terminaría también dando el visto bueno para la autorización de otra modalidad de servicio de la Empresa TRAXIMAG Ltda.

Mucho tiempo después de autorizada la Resolución en la modalidad de Taxis surgió la necesidad de disolver la sociedad con el Señor Espinosa, el cual era socio de la empresa TRAXIMAG Limitada, al entrar por intereses en el negocio y entrar en reemplazo su esposa Vilma Barrios -lo que debía hacer desde el comienzo -, es así como la empresa se convierte en su totalidad en propiedad de la familia.

En el tiempo que el empresario conducía el bus urbano traído de Barranquilla en Magangué, aprendió y se aperció de todas las fortalezas y debilidades de la empresa donde estaba afiliado el bus, y en reunión convocada con los socios y afiliados las expuso William a manera de asesoría. Para su sorpresa, se presentó discordia gracias a la poca receptividad en el entendimiento de los directivos de la empresa, quienes aunque poseedores de conocimientos empíricos no aceptaron las recomendaciones, expresando toda clase de ofensas e intimidaciones, obligando a William a retirarse de la reunión y a no asistir a ninguna otra.

Por su parte, el empresario -aprovechando todos los conocimientos adquiridos durante la creación de la primera empresa, y de SOTRAMAG LTDA, única empresa con autorización del servicio Colectivo Urbano de Pasajeros en Magangué, la cual estaba afiliado el bus- inició el proceso de solicitud en la modalidad de Servicio Público Colectivo Urbano de Pasajeros con microbuses con el Secretario de Tránsito y Transporte, llenando los requisitos exigidos por el Decreto 1787 de 1990, que regía las condiciones para constituir una empresa de Transporte.

Después de seis meses de un riguroso estudio de factibilidad, en el año 1994, y revisados todos y cada uno de los requisitos para la constitución y aprobación de la modalidad de Colectivo Urbano de Pasajeros de TRAXIMAG LTDA, además de la elaboración de varios borradores, se suscribe la Resolución de Funcionamiento en la Modalidad de Colectivo Urbano de Pasajeros a la Empresa TRAXIMAG LTDA con la asesoría del gerente encargado de SOTRAMAG de esa época, el señor Rogelio Miranda Salas, todo por solicitud del Doctor Mouthon.

Obtenida la Resolución de funcionamiento se consideraba prudente esperar que trascurrieran treinta días hábiles después de una publicación obligatoria, para que las empresas que presentaban inconformidad notificaran sus correspondientes pruebas y anexos. Tal notificación no se efectuó al pasar dicho lapso de tiempo, siendo esto pertinente para corroborar la firmeza de la autorización dada a TRAXIMAG LTDA; otro de los requisitos exigidos por la norma era tener el 50 % de los vehículos nuevos y disponibles y afiliados antes de seis meses contados a partir de la fecha de autorización.

## **2.5. De travesía por Colombia con la flota de transporte**

El requerimiento de vehículos nuevos no resultó gravoso, ya que en Magangué cierto grupo de personas manifestaba interés en comprar vehículos con las especificaciones de microbuses, y con capacidad de hasta 19 pasajeros. Uno de los procedimientos a seguir era preparar los documentos exigidos para solicitar los

créditos, dicha concesión fue negada en diferentes oficinas crediticias en Barranquilla por la deficiencia de activos y bienes raíces de los solicitantes.

Afortunadamente, paralelo a dicho acontecimiento le fue aprobado a William un crédito en la ciudad de Bogotá por recomendación de un amigo que le habían aprobado un crédito allá en la ciudad, esto con el fin de adquirir una Micro buseta Mazda en la modalidad de crédito por el sistema Leasing<sup>17</sup>, dicha herramienta incidió y propició que los clientes enfocaran su mirada en tal medio para adquisición de vehículos, ya que no se requería cuota inicial.

En Magangué el asesor de ventas de la compañía de automotores Toyota, el señor Regulo de Castro, en vista de los fracasos que habían contraído en las diferentes entidades financieras visitadas, contactó a William con cierto individuo oriundo de la ciudad de Bogotá, fabricante de carrocerías y venta de vehículos que cumplían con características similares a los necesitados, finiquitando el encuentro con la aprobación del crédito a través de la figura de Leasing pactado con las siguientes condiciones: una cuota inicial de (\$3'000.000), la copia de la escritura pública de las casa de los diferentes clientes y 24 cheques por valor (\$ 750.000)

Cada uno, (para completar la suma de \$ 21.000.000), correspondientes al valor total de los vehículos que fueron 6, esto más los intereses de la financiación.

Al culminar dicho proceso, seis propietarios y sus acompañantes miembros de una fábrica de carrocería llamada Permogal se dirigieron hasta la fábrica del Señor Reinaldo Perdomo en Bogotá en pos de recibir los primeros vehículos que se

---

<sup>17</sup> es un contrato mediante el cual, el arrendador traspassa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato. Cuando se vence el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, denominado residual, pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue

integrarían al nuevo parque automotor de la Empresa TRAXIMAG LTDA. Al recibir los vehículos, decidieron llevar a cabo el viaje a Magangué ese fin de semana, con la urgencia de aprovechar que los vehículos de carga pesada no transitaban durante esos días, lo que haría que el recorrido fuera más rápido. Sin embargo, sucedió que la insurgencia<sup>18</sup> había perpetrado un atentado contra el puente ubicado en el municipio de Samaná, Caldas, el cual atravesaba el río Magdalena, esto obstruyó la vía, a tal grado que el mencionado episodio obligó a William y los tripulantes a dormir a orillas de la carretera. En la mañana del día siguiente (domingo) por recomendación de varios conductores de camiones quienes padecieron tal inclemencia, decidieron regresar a la vía antigua de Medellín hasta la Dorada por ser más cerca, optando por tomar la autopista de Mariquita-Guayabal y Armero para luego llegar a Medellín y continuar a la Costa Atlántica.

Iniciado el viaje de regreso, a la hora del desayuno, **William** y los demás se encontraban en la Dorada, Caldas, al lado de algunos camiones de ganado que se dirigían hacia la Costa Atlántica -más exactamente Sincé, Sucre con el fin de efectuar cargue de ganado para la Feria de las Flores cuyo epicentro es la ciudad de Medellín. Los conductores de nuevo dieron una recomendación: tomar la Autopista de la Paz o por Puerto Berrío, Barrancabermeja, cruzando por medios varios pueblos hasta Mompo y luego llegar a Magangué por la tarde de ese día.

Tal travesía del ahora empresario, seguía en curso y al pasar 2 horas viaje por la vía aconsejada por los ganaderos salió a la intersección un retén del Ejército Nacional quienes sugirieron tomar la decisión de regresar, ya que un puente de la vía se había caído además que el ferri de Puerto Berrío estaba dañado. Los soldados dieron indicaciones acerca de la ubicación en kilómetros atrás de un ferri en Puerto Servies el cual serviría de medio eficaz en pos de pasar el Río

---

<sup>18</sup> En la insurgencia se manifestó un rechazo a la autoridad por razones de priorizar la defensa a la sociedad y del territorio, por lo que surgieron grupos de autodefensa en los campos, que resistían al gobierno, sus políticas e ideales. Dentro de esos grupos están las FARC, ELN, ERP, entre otros.

Magdalena para luego llegar hasta Medellín nuevamente y era la única solución que se tenía a las nueve de la mañana de ese domingo.

Ya en el puerto, los tripulantes recibían recomendaciones de varios camioneros que cruzarían el ferri, pero solo hasta la zona de los patios de la Siderúrgica Acerías Paz del Río, no obstante **William** continuaría por la Cordillera Central hasta Medellín, subiendo los carros al ferri, pero ahora un nuevo impedimento salía a relucir y en varios intentos por cruzar el río, la fuerte turbulencia del agua lo frenaba y obstaculizaba el cruce.

Después de bajar dos tracto-mula cargadas de combustible, por fin se pudo cruzar a la otra orilla, y se inició el recorrido por la Cordillera Central siguiendo el plano elaborado en un papel gracias a las recomendaciones de los camioneros.

La noche se tornaba más inflexible, y lloviznaba continuamente, la tripulación oraba y buscaba ayuda espiritual, ya que aún continuaban internados en la cordillera sin saber a ciencia cierta que deparaba la espesa y exuberante selva; a las ocho de la noche se toparon con un pueblo llamado San Antonio y decidieron cenar allí puesto que no contaban con fuerza física al pasar en el ferri todo el día.

Al terminar la cena se acercó un señor de avanzada edad y preguntó acerca de quién estaba direccionando la caminata y qué motivos permitían el estar aún en el pueblo; al referir a aquella persona lo sucedido, aconsejó que por orden del jefe de la guerrilla del pueblo, abandonaran el pueblo. Ello ocasionó interrumpir la cena y emprender el viaje inmediatamente bajo la noche lluviosa e inclemente, y a manera de travesía cruzaron 4 retenes correspondientes al ejército nacional y la guerrilla respectivamente. Con todo y la situación apremiante, llegaron a un lugar que desconocían en sus coordenadas geográficas, pero que por indicación de un borracho que transitaba por la zona, se enteraron que aquel lugar era Marinilla en Antioquia.

Para dar aviso al resto del personal de dicha expedición, se elevaron gritos para comunicar que se encontraban tan solo a 30 minutos de la ciudad de Medellín

fuera de la autopista principal; al identificar más certeramente la ubicación del lugar partieron hacia la capital de Antioquia.

Estando ya de descanso en Medellín a las tres de la mañana, el grupo relataba la odisea superada, ya que se enteraron que el pueblo donde habían cenado la noche anterior, la guerrilla lo había bombardeado y destruido, siendo ello de gran alivio para los tripulantes, que habían salido ilesos de un inminente ataque armado. Al dormir un poco, a las 5 AM, el grupo se levantó para continuar rumbo a Magangué, lo cual fue oportunidad para tomar la delantera por parte de **William** que conocía la carretera y los peligros de la misma. Dicho viaje fue más calmado y menos peligroso, lo que permitió mayor avance, pero el estar exhaustos por los percances sufridos era el nuevo inconveniente, lo cual fue recompensado cuando casi a las 3 de la tarde visualizaban las construcciones de Magangué, donde lograrían descansar.

## **2.6. La guerra del centavo**

Los vehículos habían sido matriculados con anticipación porque había que dejar copia autenticada al señor Reinaldo Perdomo en Bogotá para el crédito, y a los tres días se comenzó a trabajar en la ruta asignada a la Empresa TRAXIMAG LTDA. lo que disgustó a los señores directivos de la empresa SOTRAMAG LTDA., porque según decían sus derechos supuestamente se habían vulnerados al autorizar la ruta de TRAXIMAG, lo que desencadenó una fuerte guerra en las calles donde se encontraban los vehículos entre los conductores y propietarios de ambas empresas. La situación llegó a tal extremo que un conductor de un bus de la SOTRAMAG el día treinta y uno de Diciembre 1994, esperó al conductor del vehículo de su esposa en el parqueadero, y le propinó un machetazo en la cara cuyo resultado fue la afección del hueso de la mandíbula inferior, por fortuna no ocasionando mayor daño físico.



Presentadas las denuncias de rigor, los conductores de la Empresa TRAXIMAG decidieron trabajar armados y con mayor cautela, ya que las agresiones y ataques incluso con los vehículos de ellos fueron más frecuentes. Todo esto no los satisfacía, entonces decidieron presentar una demanda en contra de la empresa TRAXIMAG, solicitando la nulidad del acto administrativo que autorizaba constituir como empresa de transporte por encontrarse con fallas de transcripción; estos continuos roces llegaron a tal extremo que el gerente de SOTRAMAG de esa época de nombre Lácides Arrieta se enfrentó con William, y fue de gran perjuicio tal pugna ya que lamentablemente, las emociones se caldearon un poco.

Por la capacidad de gestión que se implementó en la Empresa TRAXIMAG LTDA durante la administración en la alcaldía de Magangué de Jorge Cárcamo siguió creciendo y mejorando el servicio al punto de llegar a tener veintidós vehículos microbuses y cuarenta y cinco taxis afiliados en operación lo que ahondaba más el rencor de los conductores y propietarios de la Empresa SOTRAMAG LTDA.

El tiempo pasaba pero de vez en cuando los roces entre los conductores se presentaban, pero con menos intensidad ya que la Dirección de Tránsito y Transporte, estuvo bajo la directriz de Raúl Meola, que de manera formal, dio manejo profesional a las disensiones acontecidas.

A Magangué llegaban personas de otras ciudades del Sur de Bolívar con el ánimo de constituir Empresas de Transporte para sus pueblos y fue así como William constituyó una Cooperativa en Cicuco<sup>19</sup>Bolívar llamada COOTRACIBOL, y en Mompox se creó la Empresa de Transporte TRAXIMOMPOX una fiel copia de TRAXIMAG LTDA. De igual manera con el apoyo de su esposa Vilma se constituye una empresa de transporte fluvial para un Ferri en el corregimiento de las Brisas Bolívar y el municipio de Pinto en el departamento del Magdalena.

Estando Raúl Meola en la Dirección del Fondo Municipal de Transito de Magangué el Ministerio Nacional de Transporte crea los Decretos 160 al 165 del 5 de Febrero

---

<sup>19</sup> Municipio que queda en la via de Mompox, del Rio Magdalena.

de 2.001 por medio de los cuales se establecen las condiciones y requisitos para la habilitación de nuevas empresas de transporte en Colombia y las empresas viejas que tuvieran problemas de constitución o que durante ese tiempo no hubiesen sido autorizadas se habilitarían; una vez conocido el Decreto 160 que regula las empresas urbanas, se procedió a solicitar la habilitación de la empresa TRAXIMAG LTDA llenando todos los requisitos necesarios para tal fin, sin olvidar ningún detalle que pudiera frenar dicho proceso. Revisados los requisitos de la solicitud de habilitación el resultado fue positivo, ya que todo estaba correcto, pero el señor Meola dudaba en autorizar la habilitación por lo que William sugirió que estableciera asesoría en el Ministerio de Transporte para la respuesta que fuera a emitir, a sabiendas que con seguridad sería positiva.

La respuesta del Ministerio fue recordarle al Sr. Meola que el Decreto 160 daba las condiciones y que si estas condiciones eran correctas, debía autorizar la habilitación habiendo un proceso sin terminar pendiente, dándole fin a un litigio de casi 10 años.

## **2.7. La habilitación de su negocio y dificultades en ello**

Habilitada la empresa vuelve el sabor glorioso del triunfo a su familia ya que todos ellos habían sufrido junto con William, los tormentos de una demanda sin fundamento. Ya más seguros de la legalidad de la empresa, en el año 2.005 William conoce al Doctor Adalberto Gutiérrez,-asesor de la Súper Intendencia de Puertos en Bogotá-por medio de un vendedor de seguros de vehículos de nombre William García de la ciudad de Cartagena, quien de inmediato le brindó toda la ayuda necesaria para la habilitación de la empresa TRAXIMAG LTDA, en la modalidad de Servicio de transporte Público de terrestre automotor Especial ; el artículo sexto del decreto 174 de 2001 reza lo siguiente con respecto a esa definición ~~es~~ <sup>es</sup> aquel que se presta bajo la responsabilidad de una empresa de transporte legalmente constituida y debidamente habilitada en esta modalidad, a

un grupo específico de personas ya sean estudiantes, asalariados, turistas (prestadores de servicios turísticos) o particulares, que requieren de un servicio expreso y que para todo evento se hará con base en un contrato escrito celebrado entre la empresa de transporte y ese grupo específico de usuarios<sup>20</sup>

este sistema pareciera que todo estuviera de espaldas para él, ya que el Doctor Gutiérrez sugirió que solicitara la habilitación en la oficina del Ministerio de Transporte en Barranquilla, cuyo director resultó ser hermano del ex alcalde de Magangué, Alfredo Posada Viana, quien también había salido perjudicado del tema de la parabólica que habían desmontado en Magangué años atrás.

Recibida la documentación de rigor en Barranquilla, el señor Posada no dudo en rechazarla de inmediato y sugirió presentarla en la oficina de Cartagena, por motivo de competencia y celos por lo que fue devuelta la documentación y William se dirigió a radicarla en la oficina de Cartagena y después de revisada y consultada en el Ministerio en Bogotá por parte del asesor de Cartagena, le autorizan el día 11 de Noviembre de 2.005 -último día para cerrar las habilitaciones, hasta la fecha en que no han autorizado más empresas.

Con la nueva habilitación se aumentó la capacidad transportadora de la empresa procediendo a afiliar nuevos vehículos, 22 camionetas en la ciudad de Barranquilla, 2 buses en Bucaramanga y varias busetas en Cartagena, pero después de varios años, se dio cuenta que la empresa había presentado un declive en el servicio urbano de transporte de pasajeros, ya que en Magangué empezó a proliferarse el fenómeno del mototaxismo; esto desmejoró los ingresos de la empresa, la familia y todas las personas que dependían de ella. Después de ello decidió asociarse con algunas personas en Cartagena, que manejaban mejores referencias y posibilidades de contratación, aunque en la actualidad no se tiene registro del servicio especial (incluye transporte escolar, empresarial, operarios). La negociación con los socios de Cartagena la realizó el día 20 de

---

<sup>20</sup> Decreto 174 de 2001 febrero 5 de 2001 %Por el cual se reglamenta el Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor Especial+información extraída de la pagina [mincomercio.gov.co](http://mincomercio.gov.co)

Octubre de 2.008 quedando como socios de la Empresa TRAXIMAG LTDA, su hijo Erly Joan y su persona con un capital activo del 10% cada uno para un total mayoritario del 20% del capital total en la modalidad de Servicio Especial y Escolar, el resto de la Empresa queda toda en propiedad de la familia ROMERO BARRIOS.

### 3. CONDUCTA ECONÓMICA

#### 3.1. Abordando la faceta de empresario

El protagonista del presente trabajo de investigación, William Romero Sánchez, quien cuenta con experiencias a manera de travesías, que son de contribución y alimentación al estudio efectuado en el presente trabajo.

El ascenso o progreso de la actividad ejercida en cada área de su vida, promueve la intención creciente de empaparse del tema en cuestión u objeto de investigación. Para desglosar su vasta experiencia, es preciso remitirse a la población sabanera de San Pedro Sucre (ver imagen), la cual es la cuna del empresario, quien nació un 15 de Septiembre de 1957.

**Imagen 1.** Panorámica de territorio de San Pedro Sucre.



**Fuente:** extraída de la web [foto.paises.com](http://foto.paises.com)

Su vida se remitía a la colaboración en los quehaceres familiares y compromisos cotidianos, que fueron de aporte a su crecimiento, pero que no avivaban el

potencial emprendedor que se hallaba sin exponerse en su vida. Algo que propició su desarrollo fue la muerte de sus padres Andrés Romero Arias y María Sandiego Sánchez, ya que había necesidad de cancelar las pensiones mensuales del colegio donde estudiaba, y el impulso de autorrealización e independencia derivado de la búsqueda de ingresos propios fueron motivo ferviente para avanzar en su vida, sabiendo que era un tiempo pertinente para madurar y tener responsabilidad.

Tuvo la iniciativa de abrir un taller de bicicletas en uno de los cuartos desocupados que daba a la calle en la casa de sus padres, porque en esa época se practicaba el ciclismo en Magangué y vio una buena forma de obtener ciertos ingresos.

La preparación fue influyente en el desenvolvimiento empírico de William, ya que hacía parte del cumplimiento cabal de desarrollo de cualquier persona, y en el año 1977 se formó como bachiller en el colegio de bachillerato de Magangué denominado Liceo Joaquín Fernando Vélez, además de varios seminarios sobre transporte en general.

### 3.2. Se alimenta el espíritu emprendedor

**Imagen 2:** Panorámica de Magangué



**Fuente:** fotopaíses.com

El primer negocio estructurado en sí fue en el año 1978 con la compra de un campero de servicio público en Magangué, el cual conducía personalmente; ello fue puente para figurar en la compra y venta de

varios vehículos que posteriormente fueron fuente de ingresos; a partir de ahí tuvo la oportunidad de crear una video tienda llamada %ideo Bosque %en el año 1985, a raíz de el tinte innovador que representaba la idea de negocio en la localidad del centro de Bolívar, comenzó a trabajar en la video tienda con 1 ayudante y al ver el éxito del primer negocio abrió otra video tienda con 2 trabajadores adicionales uno que era el administrador y el otro el ayudante.

En la primera video tienda comenzó con un amigo llamado Héctor Martínez, la cual fue partícipe de la compra del negocio pionero en Magangué, cuando William emprendió la apertura de la segunda video tienda llamada Video Socorro, al abrir la segunda video tienda llamada %ideo Bosque+. Con video Bosque estuvieron ubicados en el centro de la ciudad de Magangué en un local comercial arrendado, al igual que Video Socorro.

Su familia fue artífice primordial en cuanto al apoyo y ayuda idónea, en tanto que su esposa Vilma se inmiscuyó en la operación del negocio siendo pieza importante

en la rentabilidad de la empresa. La idea de crearlo surgió de un amigo que era propietario de una tienda de similares características en la ciudad de Cartagena ya que era muy rentable en la ciudad y optó por ensayar dicha idea en la ciudad de Magangué en el año de 1985.

### **3.3. Un negocio sobre ruedas**

Siguiendo en la escalada progresiva de William -ligada a su propósito emprendedor, crea su primera empresa de transporte en el año 1993, y de manera peculiar se dio a cabo, debido a la necesidad de trasladar a su hija Gisel de la ciudad de Magangué a las diferentes ciudades, para un tratamiento médico, ya que la incomodidad de viajar en bus y de trasladarse a los diferentes consultorios y laboratorios se tornaba complicado y engorroso, además de costoso; fue entonces cuando decidió comprar el taxi de un amigo en la ciudad de Sincelejo, el cual al trasladarlo a Magangué, encontró el inconveniente que no había empresa de transporte público a donde afiliarlo y surgió la necesidad de constituir la primera empresa de transporte de taxi en esta ciudad, ya que las otras empresas solo eran de camperos y buses; con esta empresa se dio un cambio y una innovación en la actividad transportadora ya que vio reflejada en satisfacción de los usuarios al mejorar su movilidad.

La evolución de la empresa desde su inicio fue muy favorable, por el inconformismo pronunciado por la demanda, que optaba por erradicar de su agenda el uso del servicio de colectivo que prestaban los camperos porque eran viejos e incómodos; por tanto cuando se llevó e implementó el servicio de taxi al municipio, existía expectativa y a la vez una nueva oxigenación en cuanto al transporte. Con tan solo un taxi de propiedad suya, creó una empresa unipersonal o natural.

Al notar el cambio producto de la implementación de este nuevo servicio, muchas personas se acercaron en pos de hacer la averiguación pertinente para traer o



afiliar sus vehículos taxis a la empresa de transporte William Romero Sánchez; debido a esto nace la necesidad de crear una empresa jurídica para poder afiliar vehículos de otras personas, a partir de ahí nace TRAXIMAG LTDA amparada bajo los lineamientos del Decreto 1575 de 1993, la primera empresa jurídica de taxis a comienzos del año 1994. Al transcurrir los meses se dio la necesidad de entrar al mercado del servicio urbano colectivo de pasajero, por una ruta que había sido abandonada por las otras empresas existentes, con esto se volvió a dar otro cambio y una mejora con la entrada de nuevos carros y una buena organización en la empresa al transporte urbano de pasajeros en la ciudad de Magangué a finales del año 1994, teniendo en su parque automotor autorizado 15 taxis y 10 microbuses último modelo en esa época.

Con el transcurrir de los años se mejoró el servicio de transporte en Magangué a tal extremo de aumentar la capacidad en 45 taxis y 22 micro buses activos afiliados; esto vislumbró la oportunidad de agregar otra modalidad de servicio a la empresa por la oportunidad que le daba la nueva reglamentación del transporte en Colombia y nace el servicio especial empresarial y escolar con Operación Nacional en el año 2005. Con la nueva habilitación de este servicio se aumentó la capacidad de la empresa procediendo a afiliar nuevos vehículos, representados por 22 camionetas en la ciudad de Barranquilla, 2 buses en Bucaramanga y varias busetas en Cartagena.

En este proceso las dificultades se han presentado, de parte de las oficinas de tránsito por su nulo conocimiento por parte de las autoridades que han actuado, además de la competencia que establecían empresas constituidas, al no aceptar la puesta en marcha de ideas que amenazaren sus comportamientos y por tanto que propiciaren crecimiento en el área de transporte.

### **3.4. Un vistazo a la dinámica creadora**

William en su haber suma 5 empresas creadas en Magangué, motivado por la llegada a la ciudad de diferentes personas de otros municipios del Sur de Bolívar con el ánimo de constituir empresas de transporte para sus pueblos y fue así como constituyó una Cooperativa en Cicuco Bolívar llamada COOTRACIBOL y en Mompo se creó la Empresa de Transporte TRAXIMOMPOX. De igual manera con el apoyo de su esposa Vilma se constituye una empresa de transporte fluvial para un Ferri en el corregimiento de las Brisas Bolívar y el municipio de Pinto en el departamento del Magdalena. Muchas personas de Magangué y municipios aledaños se acercaron a William, en pos de lograr un impulso a la creación de empresas que estuviesen legalmente constituidas, debido al conocimiento y contactos que tenía el empresario objeto de estudio, y a su vez estos contribuían económicamente por la asesoría prestada, y de esta forma se crea la cooperativa en el sector geográfico de Cicuco, Bolívar.

Al momento de crear y materializar las ideas se presentan nuevas oportunidades al empresario. El hecho de ser el gestor o el Gerente de una o diferentes empresas, facilita la oportunidad de adquirir vehículos sean de servicio público o particulares ya que esto demuestra la capacidad de manejo de los créditos cuando los vehículos son adquiridos a crédito o por cuotas Leasing. Si los ha aprovechado, de allí que durante su vida de empresario ha tenido varios vehículos de todo tipo.

El hecho de ser el Gerente de una Empresa que tenga la documentación en orden facilita sobre todo la adquisición de vehículos y otros créditos por el respaldo de dineros diarios. Esas oportunidades generan cierto riesgo, asociado a la responsabilidad de dar cumplimiento al crédito, debido a que si no se cumple cabalmente afecta la empresa y por consiguiente a los demás socios, entonces la mejor decisión es manejar bien los créditos.

### **3.5. No se elude el riesgo**

El riesgo tiene sus implicaciones en la vida del empresario y la empresa, ya que si no se detecta a tiempo y no se corrige puede ser fatal y propicia un desastre que colapsa el buen funcionamiento de la compañía. La manera de enfocarse en la incertidumbre propia de la gestión y del entorno, se asocia a valerse del elemento de la percepción ayudado por la intuición, que resulta práctico y congruente en miras de afrontar los vaivenes del escenario donde se opera como empresario; la delicadeza y entereza son pautas que pone por obra en situaciones adversas.

Para abrir nuevos mercados, es necesario correr riesgos derivados de afrontar un reto. Para ello se estudia a fondo cuáles son las necesidades, oportunidades y amenazas de un mercado, y proveer además de posibles soluciones, todo ello enmarcado en lo que es planeación y proyección; de esta manera se amortigua el riesgo implícito de invertir en un negocio o de incursionar en una industria, y se flexibilizan los resultados.

Cabe destacar que el término emprendedor se relaciona con una persona que enfrenta con intrepidez acciones complicadas, lo cual en un sentido más específico enfoca el estar dispuesto a asumir un riesgo económico. Abordando esa óptica se refiere a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.<sup>21</sup> Se asocia este término para referir a alguien que crea una empresa por su propia iniciativa y que motiva a mostrar esto como cualidad distinta de cualquier negociante; la innovación, flexibilidad, dinamismo, capacidad de asumir riesgos, la creatividad y la orientación al crecimiento.

---

<sup>21</sup> Información extraída de [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

### 3.6. Experiencias que ayudan al crecimiento de William

En octubre del año 2.008 William tomó la decisión de asociarse con unos amigos en la ciudad de Cartagena con el ánimo de mejorar los ingresos de la empresa y ensancharla mucho más que en el municipio de Magangué y según su juicio fue peor por no tener resultados positivos en la gestión. El riesgo de tal acción no fue escatimado por William, el cual fue con la expectativa requerida de abordar un nuevo desafío, y de esperar los frutos manifiestos de ello, pero se topó con el sinsabor y el tropiezo de lo que no estaba pronosticado; es substancial reconocer que a partir de la experiencia y de los errores, se forja el carácter del empresario y de cualquier persona, cualquiera que sea su desempeño u obligación, por tanto puede notarse la cualidad de todo líder o emprendedor tocante a la iniciativa de arriesgarse, ya que es mejor arriesgarse y avanzar con la diligencia pertinente y debida, que no atreverse y cegarse por el temor inherente de pensar que no es posible llevar a cabo un negocio o una idea, lo que a la larga es causante de frustración.

Ciertamente es conveniente resaltar una frase de Malcolm Forbes que dice: **La victoria es más dulce cuando se ha conocido el fracaso**<sup>22</sup>, que enseña sobre aprender de los errores o de los desatinos como arma de edificación en busca de una mejor proyección, ya que muchos gerentes y personajes exitosos en el mundo para llegar a obtener cierta gloria, pasaron una historia, significando ello luchas, fallas, desaciertos, abandonos, traiciones, y ciertos elementos que son medidores que prueban la capacidad de avance en cualquier persona; siendo plataforma de cambio, muchas anécdotas se expresan con espontaneidad en el presente, pero ello es motivado por circunstancias que se vivieron y son garantía para hablar algo y compartir, porque nadie puede hablar, ni opinar algo si no ha vivido, ni pasado por situaciones complicadas en esta vida, pues es mejor arriesgarse y lanzarse con los preparativos pertinentes, que lamentarse y murmurar por no haberse

---

<sup>22</sup>Extraído de la web [www.mejorfinanzas.com](http://www.mejorfinanzas.com) *frases-celebres-de-empresarios-exitosos.html*

atrevido a hacer algo, y esto representa un punto muy importante del porqué muchos empresarios y personas del común yacen frustrados y fracasados, porque se tiene potencial para incursionar, las oportunidades están y los medios o herramientas se logran obtener cuando hay búsqueda y pujanza; pero esto aunque ha ido cediendo y la mentalidad se ha ido transformando en muchas personas, no deja de ser tropiezo y obstáculo para el desarrollo de nuestra sociedad Caribe colombiana y el país, además hay retención y falta de explotación de talentos, pues se tienen estereotipos o esquemas, relacionados con la cultura, las costumbres, la idiosincrasia, y por observar el riesgo y la incertidumbre como gigantes e impedimentos a seguir, todo ello se debe romper y dar paso al levantamiento de los más grandes empresarios, que a pesar de las limitaciones, se atrevan a pasar a la otra orilla de sus dificultades, se recuerda un refrán conocido y de aplicación práctica para todo emprendedor potencial y dice %el que no arriesga un huevo, no saca un pollo+.

Muchas empresas no se fundan, porque simplemente no se establecen marcos de decisión en muchas personas, que abogan por considerar el mañana como la oportunidad propicia y conveniente, viviendo de la postergación y de la justificación, y no buscando la manera de ser partícipe en la creación de proyectos empresariales; en muchas ocasiones se suele decir que la falta de capital pone freno al avance de una idea empresarial, lo que es relativamente cierto, pero no puede tomarse como un referente a manera de excusa. Existe un caso que aunque peculiar y sencillo, puede ayudar a explicar dicho argumento; la empresa argentina y rosarina AMTEC permite ejemplarizar esto: comenzó con 4 socios, los cuales no contaban con oficina propia. Su historia se remonta cuando uno de ellos se dirigió a una cabina telefónica y en su portafolio lo único que tenía era nombres y apellidos de los gerentes de sistemas de las 1000 empresas más grandes del país gaucho con el fin de ofrecerles sus productos; no pensaban que su negocio cambiaría de una manera dramática, pues no poseían un capital que permitiera si quiera pensar en una pequeña empresa, pero al cabo de meses lograron que un grupo de inversionistas argentinos colocaran un millón de dólares para financiar

sus proyectos y que más adelante un grupo texano de inversión dispusiera de capital para financiar su expansión en la región de América Latina.

Semejante inyección de capitales transformó a AMTEC. Había empezado como un pequeño negocio de dos estudiantes que armaban y vendían computadoras en su casa. Y pasó a ser una de las empresas vinculadas al mundo de la tecnología e Internet más grandes de Latinoamérica.<sup>23</sup>

La historia siguió y los miembros de la empresa viajaban por todo el país exponiendo sus proyectos y sus ideas a cada persona que le hablaban, y ahí muchos decidieron invertir en sus ideas. Su penetración llegó a los Estados Unidos, donde apoyaron el proyecto siendo galardonados como emprendedores Endeavor, sus ideas comunicadas y expuestas en el show y lo más importante arrojando resultados en cuanto a la intención inversionista de empresarios del medio.

Este y otros casos de personas que empezaron con fábricas artesanales y luego fueron patrocinados por inversores, tienen un ingrediente común: la pasión y la visión, elementos contundentes en las aspiraciones de todo empresario exitoso.

El autor del documento sugiere ciertos pasos y recomendaciones a seguir, que son contundentes en la medida de la convicción adoptada por el empresario, estos son:

- Cómo buscar (acercarse a empresarios del mismo sector y de accesibilidad para hablar con los dueños)
- Qué decir en la presentación (explicar de manera sintética cuál es el producto, qué necesidad está satisfaciendo o qué tiene de distinto frente a la competencia, también identificar el mercado, presentar alguna estimación financiera haciendo una previsión a tres años o si es posible a cinco años)

---

<sup>23</sup>Información extraída de la web <http://edant.clarin.com/suplementos/pymes/2005/06/06/y-988926.htm>

de ingresos y egresos. Finalmente, se debe presentar el emprendedor y el equipo que lo acompaña)

- Cuánto pedir (lo primero es saber cuánto es necesario de inversión inicial para que funcione la empresa. A eso sumar el dinero que llevan los gastos operativos hasta encontrar el punto de equilibrio donde los ingresos y egresos se igualan.
- Cuánto entregar (cantidad a ceder al inversionista)

## **4. EL ESTADO Y EL EMPRESARIO**

El empresario en su esfera de influencia, posee relación con el ente gubernamental que rige la nación, la cual se encuentra establecido, y el considerar esas pautas, permiten al emprendedor saber que los dirigentes políticos crean la normatividad de las diferentes instituciones estatales, y este es punto de partida para esclarecer la unión de la política con los negocios. Ciertamente el Estado debe procurar por el dinamismo, crecimiento, ensanchamiento y extensión del aparato económico y de su injerencia en la creación de bienestar en cuanto a la creación de empleos, el fomento hacia el emprendimiento y la asistencia técnica idónea, que impulse el desarrollo del país.

El estado y el empresario no se divorcian, los entes u organizaciones económicas son regulados por instituciones de diferente índole, que funcionan como controladores y de cobertura cobijando la esfera empresarial. El empresario enlaza su relación con el estado, al circunscribirse al cumplimiento de la normativa requerida en cuanto a los medios de transporte, en especial el de taxis.

### **4.1. Huellas que marcaron su avance**

Queda claro la incidencia del papel de William Romero como gestor y creador de empresa, pero más aún la enseñanza de que todo lo que se propone perseverando se logra. El llegar al cumplimiento de metas, supone un camino que recorrer y un precio que pagar, que no todos están dispuestos a llevar a cabo, ya que se vive en una sociedad resultadista y tendiente al facilismo, panorama que insta a tener una visión clara en pro de dejar a un lado el estancamiento y alcanzar los objetivos trazados.



William contaba con un remanente dado por la venta de una finca de sus padres, que ayudaron en el montaje de su vida como comerciante y negociante, despegando en la carrera por la vida y los logros. La diligencia es arma indispensable en la consecución de lo que se propone, y ella teje un panorama favorable en lo que se pretende establecer; hoy en día posee un negocio de lubricantes y lavados de automóviles en la Ciudad de Cartagena.

Diferentes motivos justifican el llevar las riendas de los negocios, el principal es la siembra de principios y la educación hacia sus hijos en pro de ser profesionales buscando el bienestar de la familia. La seriedad, la responsabilidad y el amor que tiene hacia las cosas son aspectos que demarcan el éxito y fue aprendido de su familia, que motivó en el avance de su vida.

## 5. ESTILO DE VIDA

El estilo de vida que lo caracteriza es además de considerar la familia como unidad vital, es la inserción y dirección de los negocios, siendo un 90 % de su tiempo, sabiendo del equilibrio a tener entre las diferentes áreas, William dedica su vida al empresarismo. Es algo que está encapsulado en su interior, la intención de avanzar a través de nuevas opciones y el despliegue de nuevos rumbos comerciales, el ser empresario es algo que fluye y hace parte del diario vivir, tener un espíritu emprendedor influye en que se fundamente la búsqueda de algo rentable y diferente. Los fabricantes de helicópteros y cualquiera que pueda analizar la esencia de dichos medios de traslado, observa que no es más que una libélula motorizada y dotada con equipamiento específico inherente a su función, el aterrizar al plano material algo que puede reducirse a la imaginación, dio como resultado la obtención de una gran idea, que es de enorme beneficio en este mundo y habla de la visión que debe tener todo líder o potencial empresario; cualquiera que sea la idea solo debe ser repuntada a lo alto, con la planeación debida y la certeza de que se intenta mostrar algo diferente, y eso es en sí la mentalidad a adoptar, ya que un hombre es derrotado cuando sus pensamientos no han sido renovados y están dominados por la constante incertidumbre y el temor paralizante .

Claro está se debe entender que se tiene un potencial guardado que debe ser exhibido en el exterior en aportes a la sociedad, ya que Dios ha entregado seres dotados de capacidades que deben ser exploradas, todo potencial empresario debe saberlo. A manera de ejemplo, cabe decir que uno de los lugares más ricos es el cementerio, y cualquiera puede preguntarse el porqué de tal enunciado, pero si examinamos en las tumbas yacen personajes con potenciales que nunca fueron

explorados, con sueños que no se materializaron y a la larga un desperdicio sin reversa. A lo mejor científicos, ingenieros, visionarios reposan en los sepulcros.

Esta historia habla de proyección y pujanza; el desperdicio de tiempo, esfuerzo, y capacidad hoy día en nuestros jóvenes es demasiado, por lo que constantemente se debe recordar que para ser empresario se requiere tener visión y perseverancia.

William se considera un dirigente concreto, definido, pero flexible, abriendo espacio a su vínculo familiar en su rol de padre de familia; dentro de las relaciones laborales existe cierto margen de tolerancia y cordialidad, guiado-eso sí-por el cumplimiento de lo estipulado; pero con sus socios, agrega que no ha sido grato en muchas ocasiones su vínculo, lo que demuestra la importancia de saber con quién se coopera y a quién se une, puesto que se necesita unirse a alguien de entera confianza en los negocios.

Así suele suceder que no hay empatía entre miembros de organizaciones y el común denominador son las diferencias que no añaden valor en la compañía, la disensión y el choque de intereses no es de edificación en cualquier sociedad conformada, pues se procura formar un equipo sólido y garante en el alcance de las metas y objetivos trazados en la compañía. Fundamental es contar con alguien de entera confianza y de pujante vigor, que proyecte o manifieste la intención común de crecimiento.

### **5.1. Como cualquier miembro de la sociedad**

De manera individual William se considera un consumidor moderado y equivalente a sus ingresos, su vida personal es sencilla y va acorde con las necesidades que se presenten, tiene hobbies como cualquier ciudadano, al disponer de su tiempo en ejercer el ciclismo e ir al cine, siendo así integral en su vida, recreándose y siendo instruido por ello. Uno de los factores en el campo laboral y empresarial

que más le oprime es eludir alternativas asociadas al esparcimiento, pues el tiempo y el arduo trabajo mitigan todo intento de despejar la mente y dedicarse a actividades familiares, lúdicas, o espirituales.

La fatiga y el stress pueden causar mengua en el hombre de negocios o empresario, pues es claro que se debe tener un balance requerido en conjunto a la diligencia y el esfuerzo idóneo para emprender cada proyecto e idea, abrir nuevos campos y reforzar los ya existentes. Es pues importante priorizar este aspecto en la vida de todo empresario (sea activo o potencial) y estudiantes con aspiraciones; he aquí William refiere a cada estudiante tener seriedad, responsabilidad y creatividad en el desarrollo de cualquier actividad.

## **5.2. Un pequeño consejo del empresario**

*Loes infundiría primero que todo la seriedad, luego la responsabilidad y la creatividad al momento de desarrollar cualquier actividad, pues son valores y elementos substanciales en el éxito de la empresa que se desea implementar, pues conducen a abrir brechas y a ser diferenciadores.* La integridad es imprescindible en todo hombre de negocios, cualquier distorsión en la conducta y en el proceder inhibe el desarrollo de la persona, la empresa y el entorno que la rodea, afectando el rumbo de lo que se pretende lograr.

Muchas personas tratan de lograr sus aspiraciones, pero lo hacen usando alternativas erróneas y viciadas, recibiendo la retribución de su conducta; es indispensable conocer la existencia de potencialidades en la región Caribe y en Colombia, que se deben aterrizar al plano empresarial, siendo de ayuda al desarrollo de la región y del espacio académico, motivando así a futuros empleadores y generadores de oportunidades visionarias en el territorio; una frase que resulta conveniente expresar en este momento es concerniente a que el hombre más pobre es el que carece de sueños y que la pobreza no es la ausencia de bienes sino la presencia de una mentalidad equivocada.

## **6. MENTALIDAD E IDEOLOGÍA.**

La mentalidad es determinante en la vida de un empresario, ya que es indispensable para rastrear oportunidades en situaciones apremiantes y traducir beneficios en el escenario económico, por tanto debe estar proyectado en su pensamiento el avanzar y crecer aprovechando el medio circulante. Un emprendedor debe estar preparado para afrontar situaciones adversas, en el caso de William acostumbra a solicitar ayuda profesional en pos de buscar soluciones y esclarecer puntos tocantes a su vida laboral; la flexibilidad y la apertura a sugerencias de expertos y de personas con la experiencia debida, son útiles a la hora de corregir fallas, aprender cosas nuevas y extender la perspectiva visionaria en los negocios; considera que necesita opiniones externas a raíz de que no deriva todo lo que hace a una excesiva confianza, sino que atiende apoyo diferente al suyo.

Sus empleados lo consideran abierto y tiene relaciones de confianza, aunque considera que ha menguado en ocasiones en su confiabilidad hacia compañeros de trabajo, pero la prudencia ha sido un valor que ha ejercido y por tanto disipa discrepancias entre grupos.

La mentalidad en cuanto al horizonte de tiempo de reeditar un negocio es de corto plazo, pues desea en primera instancia obtener en el menor tiempo posible lo que invierte asociado ello con la practicidad que trae consigo el obtener liquidez inmediata en pos de cubrir necesidades personales, familiares y de apertura a nuevas áreas de negocio. Considera que no le gusta perder demasiado tiempo en

proyectos, sino más bien enfocarse en el plazo en pos de ponerlo en marcha y obtener los resultados pertinentes; no obstante tiene en cuenta la precaución debida en cada negociación, ya que todo requiere del cuidado y de escrudiñar cada asunto con juicio.

Los planes de William como empresario y miembro de la sociedad se enfocan en puntualizar una buena estabilidad económica y una buena pensión, sabiendo que a posteridad desea tener cierta seguridad final.

## 7. CONCLUSIÓN

Interesante es abordar esta temática trascendental en el desarrollo de la región Caribe y Colombia, aporte enriquecedor en la motivación de potenciales empresarios a incursionar en el mercado laboral y a desprenderse de los paradigmas acerca del emprendimiento, que en cierta manera han gobernado las aspiraciones de muchas personas y han sido murallas e impedimentos en el crecimiento personal, económico y financiero e integral de las mismas.

Es un trabajo que deja huellas ya que se trata de la experiencia y anécdotas de la vida de William Romero, empresario de la región Caribe colombiana, que muestra los aspectos puntuales en cada esfera y escenario de estudio, lo cual de forma sintética expresa las eventualidades y opiniones de su proyecto económico. William refleja una gama de situaciones vividas desde su casa paterna, y esas vivencias de todo tipo forjaron un carácter y una formación que impregnaron una óptica emprendedora y madura en cuanto a la necesidad de buscar variantes en pos de alcanzar las metas trazadas. Las circunstancias afrontadas, las travesías, y los momentos de clímax aportan un ingrediente que sazona la historia y le da un enfoque tipificado de la vida de alguien con agregados.

En pos de llegar al cumplimiento de las metas empresariales, hubo una escalada surcada y rodeada por dificultades y desavenencias, pues la búsqueda de un sueño implica pagar un precio, algo que no pasó desapercibido en el programa de William, pues desde el montaje de algo rudimentario se gestó una dinámica de crecimiento transmitida y motivada hacia la consecución de objetivos más grandes, y ciertamente en el ADN empresarial no cabe duda de que el estancamiento no

hace parte del léxico, y a ello apunta la agenda del emprendedor, a detectar y palpar oportunidades para traducirlas en rentabilidad.

Este es un tiempo donde urge el levantamiento de líderes y personas con un espíritu diferente, que a pesar de la crisis o de circunstancias externas perturbadoras puedan tener arraigada una visión y una pasión por alcanzar el éxito.

Los logros de William se enmarcan en la perseverancia y la constancia de comenzar un negocio sin claudicar, o en efecto de finiquitar la idea planteada; al presentarse dificultades en su familia el empresario tuvo que adoptar la alternativa de montar su primer negocio relacionado con el arreglo de bicicletas, en aras de obtener recursos para su sustento y ensanchamiento de su perspectiva financiera. Muchos se quedan en el intento de comenzar una idea de negocio debido a los paradigmas mentales, culturales, sociales, el temor, los esquemas; en el intento y en el pretexto no se sale del contexto de pasar de una mentalidad subordinada a ser asalariado, y convertirse en un iniciador de ideas puestas por obra a través de la creación de empresas. No es malo ser asalariado ni estar injertado en un proceso formal de cumplir con horarios de un empleado normal, lo perjudicial es restringir la mente a la idea de no trazar una línea divisoria que apunte a la consecución de logros personales, y que buena opción es el emprendimiento para ello.

Muchos hacen cosas porque les toca, o porque no hay de otra, o simplemente porque el sistema así lo exige, vemos hoy en día empresarios potenciales con empresas creadas en sus mentes, pero no trasladadas a la realidad, o en pocas palabras, sueños sin realizar y ejecutar; es importante zafarse de las ideas que se venden en nuestro diario vivir tocante al riesgo y a la incertidumbre; ciertamente los obstáculos se verán cuando se pretende emprender algún proyecto o idea, ello se asocia a los recursos financieros, capitales, humanos; es verdad que los escollos se presentan cuando se busca formalizar un plan o proyecto de vida, pero



se trata de contar con el factor diligencia, esfuerzo, fe e iniciativa, para concretar los planes.

En cierta manera el trabajo hace parte de la vida de William y eso contribuyó a que varias ideas relacionadas con las empresas de transportes, tiendas de videos, inversiones en vehículos se llevaran a cabo; los problemas familiares que se presentaron en su vida y además las disensiones con otras personas en cuanto a cuestiones laborales, fueron trampolín para obtener logros asociados a réditos económicos, experiencias, formación y madurez, lo cual son elementos preponderantes en cualquier empresario con aspiraciones.

Los fracasos hacen parte de la vida y son necesarios para aprender y ser personas exitosas; en la vida de William los inconvenientes estuvieron relacionados con la aparición del fenómeno del mototaxismo, que a su vez truncó posibilidades de crecimiento de la empresa de taxis a nivel regional en Magangué y Cartagena. En el caminar de William hubo desanimo, desaliento y desvelos, asociaciones incorrectas, o pérdidas económicas en un momento determinado; pero eso redundó en el progreso como persona. Actualmente y además a lo mencionado a lo largo del trabajo es propietario de un lavadero de autos y ferretería; buscando con ello mantenerse en pie y en vigencia

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- MartínezAylin Patricia (2006). Historia empresarial de Sincelejo, facultad de Ciencias Económicas Universidad Autonoma 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
- Posada, Eduardo. (Año 1998) El Caribe Colombiano: una historia regional 1870-1950. Banco de la Republica
- Ferro Osuna Álvaro José; Asesor: Carlos Dávila de Guevara (2007). *Perfil bibliográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (1931)*.
- López, Luis; Villadiego, Patricia; Sáenz, José. Cartagena en cifras. Centro de estudios para el desarrollo y la competitividad, Cámara de Comercio de Cartagena.
- Segovia, M. B.. *Transporte público en Cartagena: Una concentración de iniciativas individuales sin hilo conductor. Serie de Estudios sobre la Costa Caribe (2001)*.
- Registro mercantil Cámara de Comercio de Cartagena. Cálculos CEDEC
- Decreto 174 de 2001 febrero 5 de 2001 %Por el cual se reglamenta el Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor Especial+.información extraída de la página mincomercio.gov.co
- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

## ANEXOS

**Anexo A.** panorámica de San Pedro, Sucre



**Anexo B.** empresario William Romero



## Anexo C

### Cuestionario:

#### Conducta económica.

1. ¿Nombres y apellidos?
2. ¿Lugar y fecha de nacimiento?
3. ¿A qué se dedica actualmente? Que beneficios se derivan de dicho oficio.
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? ¿Con cuántas personas? ¿Qué actividades realizaban cada una de ellas?
10. ¿Cómo fueron sus inicios desde punto de vista producto, precio promoción, distribución, origen de capital en que se invirtió?
11. ¿Con quienes trabajaba? ¿en donde se ubico? ¿era un lugar propio o arrendado?, ¿qué papel jugó la familia en ese momento? ¿qué papel jugó el entorno económico? ¿cómo surgió la idea de negocio? ¿de qué fecha estamos hablando?
12. ¿Cuál(es) es su actividad(es) económica actualmente?
13. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados nacionales?
14. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados internacionales?
15. ¿Cómo ha evolucionado su empresa en los mercados comercialmente través del tiempo. Relacione con información financiera?
16. ¿Cómo es la infraestructura actual de su(s) empresas?
17. ¿Cuántos empleados tiene bajo su mando?
18. ¿Cómo es el proceso de producción de su principal empresa?
19. ¿Porcentaje de maquinaria necesaria para su proceso de producción?
20. ¿Cómo ocurrió la creación de su primera empresa?
21. ¿Qué dificultades se le han presentado para la creación de empresa?
22. ¿Cuántas empresas ha creado a lo largo de su vida, de forma individual, en compañía, o que haya sido gerente?
23. ¿Bajo qué criterios efectúa o no la creación de empresa?

24. ¿Al crear o en momento de desarrollo de una empresa se le han presentado oportunidades, cómo ha sido, las ha aprovechado? Comente
25. ¿Cómo ha hecho para aprovechar las oportunidades?
26. ¿Las oportunidades le generan algún nivel de riesgo, como reacciona frente a esto?
27. ¿Qué oportunidades a nivel empresarial cree que ha dejado pasar por algún motivo y que hoy en día se arrepienta?
28. ¿Qué piensa usted del manejo de información formal o informal, en su vida o empresa?
29. ¿Cree usted la información de la empresa debe ser privilegiada o de libre acceso?
30. ¿Qué fuentes utiliza para documentarse al momento de tomar una decisión, cómo es el proceso?
31. ¿Cree usted que al pasar el tiempo hay necesidad de cambiar, por qué?
32. ¿En su(s) empresa(s) cree necesaria la tecnología de punta? ¿qué enfoque tiene acerca de esta área?
33. ¿Cuál es su visión, qué tan ligada está al cambio continuo?
34. ¿Cómo está ligado el concepto de cambio y proactividad en las organizaciones y que aplicación tiene en su vida cotidiana?
35. ¿Cuál es su percepción acerca del riesgo?
36. ¿Qué elementos utiliza para medir el riesgo, o es manejado por intuición, ¿cómo es el proceso?
37. ¿Cómo enfrenta las situaciones de riesgo?
38. ¿Cómo hace para abrir nuevos mercados? ¿Cuál es la estrategia que aplica?
39. ¿Ha tomado la decisión de retirarse de un mercado, si así fuera, por que tomó esa decisión?
40. ¿Qué tipo de alianza ha hecho para alcanzar objetivos en común?
41. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios, como se introdujo?
42. ¿Cree necesaria algún tipo de unión con otras compañías, ¿cuales razones justifican esa unión?
43. ¿Tiene alguna relación con el mercado internacional?
44. ¿Qué tipo de relación y durante cuánto tiempo se ha mantenido ésta?
45. ¿En qué nivel de internacionalización se encuentra su(s) empresa(s)?

## **Empresario y Estado.**

1. ¿Cómo piensa que la política se une con los negocios?
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, porqué, cómo fue su experiencia?

### **Perfil socioeconómico.**

1. ¿Donde residió en los primeros años de su vida?
2. ¿Quiénes fueron sus amistades de juventud, y como influyó ello en su desarrollo como persona y aspiraciones?
3. ¿Quiénes eran sus padres?. Como influyeron en su crecimiento en pos de ser un empresario?
4. ¿Su(s) padre(s) eran empresarios?
5. ¿Hay o hubo algún empresario dentro de sus familiares cercanos?
6. ¿tiene alguna conexión geográfica en el país donde haya interactuado o se haya desarrollado?
7. ¿Qué papel o jerarquía juega Dios en su vida integral? ¿Qué significancia le brinda Dios en pro del desarrollo y formación como persona?
8. ¿Ha heredado? Qué tipo de herencia? Hace parte del origen de su riqueza?
9. ¿Administra o tiene propiedades familiares? Comente.
10. ¿Qué motivo lo ha llevado a tomar las riendas de las actividades que desempeña?
11. ¿Qué aspectos de su personalidad creen le han servido para llevar a cabo todos sus proyectos?
12. ¿Qué aprendió de la enseñanza en su casa (padres, hermanos) que ha influenciado su actuar y forma de hacer negocios?

### **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. ¿Cuál es la percepción que tiene usted de dirigencia o dirección?
4. ¿es un dirigente rígido o flexible? ¿cómo es un día típico de trabajo? ¿cómo es un día típico con su familia?
5. ¿Cómo es la relación con sus empleados? ¿y con sus socios?
6. ¿Qué tal es su percepción frente al consumo, se considera compulsivo o moderado, como es en su vida personal y empresarial?

7. ¿Cuál es su actividad de pasatiempo (hobbie), cada cuanto lo realiza?
8. ¿Qué tan importante son para usted las actividades lúdicas?
9. ¿Qué enseñanza en cuanto a los valores que se deben fomentar nos daría usted a nosotros como estudiantes?

### **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. Se considera rígido en sus posiciones o tiende a ser flexible en su actitud
4. Que actitud toma frente al escenario de crisis que se vive actualmente.
5. ¿Ha experimentado situaciones que mermen su confiabilidad hacia otras personas?
6. ¿En momentos críticos o situaciones adversas, cómo reacciona?
7. ¿Qué piensa de elaborar planes a largo/corto plazo?
8. ¿Cuándo va a invertir en cuanto tiempo espera recuperarse y empezar a ganar, ¿qué tan estricto es con este tema?
9. ¿Su visión empresarial la prepara a cuánto tiempo?
10. ¿Cómo cree usted que debe manejar sus proyecciones empresariales, en cuanto a límite de tiempo?
11. ¿Qué piensa acerca del papel que el estado debe jugar frente a la sociedad que gobierna y como lo ve en la realidad colombiana?
12. ¿Cree en la idea que la sociedad debe tener un gobierno como ente regulador, porque, que otra opción propone?
13. ¿Cuáles son sus planes para los próximos años?