

CARACTERIZACIÓN DE EMPRESARIOS CARTAGENEROS

ESTUDIO DE CASO:

GONZALO DE JESUS SALAZAR QUINTERO

ADRIANA BABILONIA RODRIGUEZ

“LA PALABRA ENSEÑA PERO EL EJEMPLO ARRASTRA”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA D.T. Y C.

2009

CARACTERIZACIÓN DE EMPRESARIOS CARTAGENEROS

ESTUDIO DE CASO:

GONZALO DE JESUS SALAZAR QUINTERO

ADRIANA BABILONIA

**Caso descriptivo-analítico presentado como requisito para optar el título
de PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Asesor:

NETTY CONSUELO HUERTAS

Docente

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA D.T. Y C.

2009

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena de Indias D.T y C., 23 de Julio de 2009

AUTORIZACIÓN

Yo, **ADRIANA P. BABILONIA RODRIGUEZ** identificada con cédula de ciudadanía 1.047.380.868 de Cartagena, autorizo a la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR para hacer uso del trabajo de grado titulado **“CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS CARTAGENEROS” ESTUDIO DE CASO: GONZALO DE JESUS SALAZAR QUINTERO “LA PALABRA ENSEÑA PERO EL EJEMPLO ARRASTRA”** y publicarlo en el catálogo On line de la biblioteca.

ADRIANA P. BABILONIA RODRIGUEZ

C.C. 1.047.380.868

Señores:

COMITÉ CURRICULAR

PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Ciudad.

Presento a consideración el caso descriptivo-analítico titulado: **“CARACTERIZACION DE EMPRESARIOS CARTAGENEROS”. ESTUDIO DE CASO: GONZALO DE JESUS SALAZAR QUINTERO “LA PALABRA ENSEÑA PERO EL EJEMPLO ARRASTRA”**. Como requisito para optar el título de profesional en Finanzas y Negocios Internacionales.

Cordialmente,

ADRIANA P. BABILONIA RODRIGUEZ

C.C. 1.047.380.868

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

0. DISEÑO DEL TRABAJO.....	2
0.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA	
0.2 OBJETIVOS	
0.2.1 OBJETIVOS GENERALES	
0.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	
0.3 JUSTIFICACION	
0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACION	
0.5 METODOLOGIA DE TRABAJO	
0.5.1 ETAPAS	
0.5.2 METODOLOGIA DE INVESTIGACION	
0.5.2.1 TIPO DE ESTUDIO	
0.6 LOGROS ESPERADOS	
1. RESEÑA DEL PAIS Y LA CIUDAD DEL EMPRESARIO.....	9
2. VIDA Y OBRA.....	10
3. EMPRESARIO Y ESTADO.....	20
4. PERFIL SOCIOECONOMICO.....	21
5. ESTILO DE VIDA.....	22
6. MENTALIDAD E IDEOLOGIA.....	23
7. CONCLUSIONES.....	26
8. BIBLIOGRAFIA.....	27
9. ANEXOS.....	28

INTRODUCCION

El presente trabajo ha sido realizado con el fin de conocer, analizar y describir la vida del empresario cartagenero Gonzalo De Jesús Salazar Quintero, donde se estudiarán los factores que han influido en su vida, así como las experiencias y lecciones adquiridas por él, que lo han convertido en el empresario que es hoy, y que pueden ser tomadas como aprendizaje propio para el resto de mi vida como profesional y como persona integral.

Igualmente se pretende sacar adelante el proyecto de grado, aprovechando esta oportunidad que ofrece el IDE (Instituto de Estudios para el Desarrollo) De la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Tecnológica de Bolívar, cooperando así, a la alimentación de la poca bibliografía que hay en la ciudad de Cartagena De Indias, a cerca de los empresarios de ésta.

La vida de Gonzalo de Jesús Salazar Quintero será analizada a través de varias etapas de estudio, tales como:

Vida Y Obra: Se analizará, el entorno en el que nació y vivió sus primeros años de vida, así como sus años de adolescencia, sus influencias y sus inicios en el mundo de los negocios, hasta llegar al día de hoy.

Empresario y Estado: Se conocerá, qué tan ligado está el empresario a la política y que opiniones le merece esta.

Perfil Socioeconómico: Se estudiará el entorno en el que se ha desenvuelto y como ha cambiado este a través de los años.

Estilo de Vida: Se conocerá su vida familiar en contraste con su vida empresarial.

Mentalidad e Ideología: Se conocerán sus planes y sus visiones a largo plazo, igualmente se analizará su manera de actuar ante las situaciones del día a día.

0. DISEÑO DEL TRABAJO

0.1 Identificación del problema

Cartagena, se ha consolidado a través de los años en epicentro de negocios industriales y turísticos dada su ventajosa posición geográfica y por ende en cuna de grandes mentes dedicadas al ejercicio empresarial. La revisión de la vida de dichos personajes siempre es realizada a partir de la historia de sus éxitos y/o fracasos en los negocios, y no desde el lado humano y desde las experiencias de vida que los llevaron a ser lo que son en la actualidad.

0.2 Objetivos

0.2.1 Objetivos General

Caracterizar la vida del empresario Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, estudiando su comportamiento y los factores que han influido y que lo han llevado a consolidar su organización empresarial.

0.2.2 Objetivos Específicos

1. Realizar una descripción histórica de la vida de Gonzalo de Jesús Salazar Quintero por medio de testimonios propios o de personas cercanas.
2. Analizar la vida de Gonzalo de Jesús Salazar Quintero revisando a través de las siguientes áreas de análisis: Conducta económica, el empresario y su relación con el Estado, su perfil socioeconómico, su estilo de vida y su mentalidad e ideología

3. Caracterizar las enseñanzas de la vida empresarial de Gonzalo de Jesús Salazar Quintero que puedan ser útiles para los estudiantes o futuros empresarios.

0.3 JUSTIFICACION

Al momento de realizar este proyecto, no existe una base de datos bibliográfica de carácter histórico que describa el perfil de los empresarios cartageneros, ni de sus diversas experiencias de vida que los abocaron a tomar riesgos y desarrollar una actividad económica hasta el punto de contar hoy en día con la gratificación de generar valor y bienestar a la sociedad cartagenera.

Este proyecto, se realiza con el fin de sacar adelante el proyecto de grado y esta es una oportunidad para participar en el proyecto de investigación que ofrece el (Instituto de Estudios para el Desarrollo) de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Además se analizara la vida de un empresario, desde el ámbito personal, pasando por aspectos, políticos, legales, etc. hasta llegar a conocer secretos de cómo se logra ser una persona exitosa en el mundo de los negocios, y qué cualidades se debe tener y fortalecer para llegar a ser un gran empresario.

También se pretende Indagar cómo las cualidades y conocimientos de una persona influyen en la formación de un empresario, asimismo conocer la historia de vida personal y laboral tiene una connotación social en el fortalecimiento y/o desarrollo de estudiantes y otras personas a la formación de nuevos empresarios colombianos. En este sentido, esta investigación también será un gran aporte para la universidad como una compilación de material motivador que estará disponible para cualquier visitante de la biblioteca.

Finalmente se encuentra la realización de este estudio viable debido a que nuestra localización en la ciudad de Cartagena, es el lugar de residencia de nuestros

empresarios y se hace más fácil las entrevistas a realizar, además no se necesitan mayores recursos financieros para poner en marcha el proyecto.

0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACION

Dentro de las investigaciones realizadas en cuanto a la caracterización de empresarios, conceptos e historias de cómo llegaron a convertirse en grandes empresarios se destacan por la coherencia con el tema, 5 documentos.

A continuación se muestran los aspectos más relevantes que se encontraron en estas investigaciones anteriores, bases del presente proyecto.

1. EMPRESARIOS DE SANTA MARTA: El caso de Joaquín y Manuel Julián de Mier, 1800-1896 por Joaquín Vitoria De La Hoz. Página 5

“Salvador Camacho Roldán escribió a finales del siglo XIX que Santa Marta había tenido algunos de los más activos e inteligentes comerciantes del país, como los de Mier, Abello, Díaz Granados, Noguera y Vengoechea, entre otros. Según Camacho Roldán, estos samarios se distinguían por su actividad comercial y por sus habilidades para la contabilidad.¹ En la misma línea, un historiador norteamericano definió a los comerciantes samarios del siglo XIX como emprendedores, innovadores y ahorrativos, con una actitud frente a los negocios similar a la de antioqueños y santandereanos.² Lo paradójico de Santa Marta es que su dinámica comercial durante el siglo XIX, estuvo acompañada con una disminución de su población en términos absolutos y relativos. En el documento se discuten posibles explicaciones de esta paradoja.”

2. PERFIL BIBLIOGRAFICO DE UN EMPRESARIO INMIGRANTE EN COLOMBIA: Antonio Pacini (1931-). Álvaro Ferro Osuna - Carlos Dávila L. de Guevara. Prologo vii.

“Hasta hace pocos años, el conocimiento sobre los empresarios colombianos era escaso. No se consideraba indagar por su pasado y analizar su trayectoria de los negocios: parecía un ejercicio con poco sentido. Además, en el mundo académico, y en otros sectores, discurrir sobre el empresariado y su papel en la sociedad avivaba hondas disputas ideológicas; los prejuicios a favor y en contra conducían a respuestas absolutas y polarizadas. No había término medio: o se hacía una insulsa apología de los empresarios o se les aplicaba una furibunda condena. ”

3. EMPRESARIOS, TECNOLOGIA Y GESTION EN TRES FABRICAS BOGOTANAS 1880 – 1920. Un estudio empresarial – Edgar Augusto Valero

“Para aliviar la escasa bibliografía sobre las condiciones sociales, tecnológicas y administrativas del primer periodo de industrialización en el país (1870-1920), se aporta este libro que presenta los resultados de una investigación culminada por el profesor Edgar Augusto Valero en la Escuela de Administración de Negocios EAN.

... Valero sigue un esquema semejante en la exposición de las tres experiencias industriales, resaltando básicamente el contraste entre los factores que condujeron a la quiebra y cierre definitivo de La Pradera y los ajustes que permitieron la continuidad de Cervecería Bavaria Y Chocolate Chaves. “

4. DE LA HISTORIA EMPRESARIAL A LA HISTORIA ORGANIZACIONAL. Gilberto Betancourt Zárate. Pagina 1.

“Es fundamento de la administración, en su estructura disciplinar, la interacción con otras ramas del conocimiento. Este artículo centra su atención en la historia empresarial, disciplina sobre la cual se soportan la administración y otras disciplinas como la historia económica y la economía. A partir de algunas anotaciones referidas al concepto de historia empresarial (su objeto de estudio y su cuerpo metodológico) se concluye que esta disciplina aborda realidades relacionadas con la evolución de empresas y empresarios, sin significar estudios realmente históricos; deja de lado aspectos puramente organizacionales y administrativos para centrarse en la figura del empresario como principal actor económico, y su metodología manifiesta serias fallas que

la alejan del método histórico y la investigación científica. Se señalan dos caminos para la superación de tales situaciones: de un lado se registra como modelo la existencia de la historia comparativa de la empresa (impulsada por Alfred Chandler), dada su cercanía a acertados procesos de investigación histórica de configuraciones de gestión productiva empresarial en empresas norteamericanas y europeas. De otro lado se plantea el modelo de un nuevo tipo de historia aprehensiva de realidades histórico-organizacionales, que resalte el papel de todos sus conformantes y fenómenos, y que esté ubicada entre la historia y la administración. ”

5. HISTORIA EMPRESARIAL DE SINCELEJO 1920–1935 - Aylín Patricia Pertuz Martínez. Pagina 2

“El artículo tiene como objetivo describir e interpretar la historia empresarial de Sincelejo entre los años 1920 – 1935, en lo referente a sus actividades empresariales, su orientación empresarial, los períodos de auge y de crisis, los empresarios más relevantes y las empresas más significativas. La metodología comprendió las fases de elaboración del estado del arte, revisión y análisis de los protocolos de la Notaría Primera de Sincelejo, así como de fuentes animadas. Los métodos utilizados fueron la descripción, el análisis, la síntesis y la hermenéutica. 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. En la industria se destacaron dos empresas. Muy comunes fueron las fábricas de aguardiente y la usura.”

0.5 METODOLOGIA DE TRABAJO

0.5.1. Etapas

El proyecto se desarrollará en 3 etapas, a saber:

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

- Conducta económica
- Empresario y Estado

- Perfil socioeconómico
- Estilo de vida
- Mentalidad/ Ideología

2. Recolección de información: Se realizan las entrevistas necesarias que serán grabadas y entregadas en medio magnético. Con el fin de recopilar toda la información y experiencias directamente desde las fuentes primarias. (ver anexo1)

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

0.5.2 Metodología de Investigación

Las etapas se desarrollarán con la siguiente metodología de investigación

0.5.2.1 Tipo de Estudio

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

0.6 LOGROS ESPERADOS

El logro esperado de esta investigación es la construcción y elaboración de un documento en forma de caso, donde se plasmen los objetivos que se pretenden alcanzar en la presente investigación y anteriormente mencionados.

De una forma más descriptiva, lo que se busca es elaborar un caso donde se presente una descripción de la coyuntura bajo la cual operó el empresario, y los

factores tanto externos como internos que se logre identificar que incidieron en su éxito.

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

En adición, se busca identificar las características que hacen de Gonzalo de Jesús Salazar Quintero un empresario, de tal forma que esta investigación sirva como insumo para la realización de la investigación macro del Instituto de Estudios para el Desarrollo “Caracterización de empresarios de Cartagena” la cual tomará las conclusiones arrojadas de este trabajo.

1. RESEÑA

En la esquina noroccidental de América del Sur, sobre la línea equinoccial, en plena zona Tórrida y paralelo a los extremos del continente americano, ubicado en la mayor parte del hemisferio norte, se encuentra un gran país llamado **COLOMBIA**. Con un área continental de 1.141.748 km² más un área marítima de 928.660 km². Colombia es el vigésimo sexto país más grande del mundo y el cuarto en Sudamérica. Siendo el único país del continente suramericano que posee costas en el Océano Pacífico y el Océano Atlántico, Colombia cuenta con 6 regiones naturales continentales: Región amazónica, Región Andina, Región Caribe, Región costa pacífica, Región insular y Región Orinoquia. El peso colombiano es su moneda oficial, la cual se encuentra devaluada frente al dólar americano, donde su único emisor, es el Banco de la República, y a la vez es el único ente regulador de la política monetaria de este país, siendo un organismo independiente del gobierno nacional. En términos de comercio, Colombia es la quinta economía más grande de América Latina tras de Brasil, México, Argentina y Venezuela.

En este gran país, a orillas del Mar Caribe, se encuentra una ciudad llamada **Cartagena de Indias**, y es actualmente la capital del departamento de Bolívar. Cartagena cuenta con una población de 1.000.000¹ de habitantes aproximadamente, donde la gran mayoría está concentrada en el área urbana. Posee una economía sólida polifacética gracias a que cuenta con una estructura productiva diversificada en sectores como la industria, turismo, comercio y la logística para el comercio marítimo internacional que se facilita debido a su ubicación estratégica sobre el Mar Caribe al norte de Suramérica y en el centro del continente Americano. La ciudad ofrece una oferta comercial variada donde se encuentran reconocidos almacenes de cadena, centros comerciales, franquicias internacionales y zonas especializadas en comercio².

¹ Ref. Dane-Censo 2005

² Ref. www.google.com

2. VIDA Y OBRA

GONZALO DE JESUS SALZAR QUINTERO

“LA PALABRA ENSEÑA PERO EL EJEMPLO ARRASTRA”

En la calle Nikitao, ubicada en la ciudad de Medellín-Colombia, en el año 1976, habitaba Nelly Quintero en compañía de sus 5 hijos: Alfredo Vasco Quintero, Martín Vasco Quintero, Jailer Vasco Quintero, Alveiro Vasco Quintero y Yamile Vasco Quintero. Nelly Quintero se separó de su esposo y padre de sus hijos, quien nunca más respondió por ellos y se fue a la ciudad de Cartagena donde inicio una nueva vida con otra pareja, lo que la convirtió en madre soltera y cabeza de hogar. Para el año de 1976, a la edad de 11 años, Alveiro De Jesús Vasco Quintero, el tercero de sus hijos, era quien tenía a cuesta la economía de la familia, y era él quien se dedicaba a trabajar, siguiendo la tradición de sus abuelos maternos -quienes se dedicaban a comercializar frutas en las calles de Medellín-. Alveiro de Jesús Vasco Quintero, con su frente muy en alto cuenta: *“yo fui vendedor ambulante a muy corta edad y de eso vivíamos mi madre y mis hermanos, del fruto de mi trabajo en la calle, yo me dedicaba a vender pinta uñas en las calles de Medellín”*.

El 17 de Octubre de ese mismo año, fruto de una relación amorosa, Nelly Quintero dio a luz a el que sería su último hijo, quien fue registrado con el nombre de: Gonzalo De Jesús Salazar Quintero. Del padre de Gonzalo, no se tiene mucho conocimiento, Y Gonzalo de Jesús Salazar siempre vio como su padre a su hermano mayor Alfredo Vasco Quintero.

A la edad de 2 años, Gonzalo vivía con sus 6 hermanos y su madre Nelly, en Medellín en la calle Nikitao, ese mismo año (1978), debido a que la policía era bastante estricta con los vendedores ambulantes, a Alveiro De Jesús Vasco Quintero, lo metieron preso y lo llevaron a la ciudad de Cartagena, donde se reencontró con su padre, y con quien vivió unos cuantos meses después.

Alveiro empezó a trabajar en Cartagena nuevamente como vendedor ambulante y se dio cuenta que en esta ciudad le iba mejor que en su natal Medellín, donde se habían quedado su mamá y sus hermanos a quienes seguía sustentando. Alveiro tomó la decisión de traer a sus hermanos y los animó a analizar el sector potencial de negocio, donde él estaba vendiendo, La Calle del Tablón, ubicada en el centro de la ciudad y donde Alveiro se dedicaba a vender pita uñas, manzanas, jabón Camay, entre otros productos que él veía que tenían buena demanda. A finales del año 1978, Nelly y sus 6 hijos arribaron a la ciudad de Cartagena, al llegar, se hospedaron en un hotel de muy bajos recursos, llamado el Hotel Núñez, ubicado en el centro de la ciudad, donde vivieron alrededor de 3 meses, Jayler Vasco, Alfredo Vasco y Martín Vasco, se dieron cuenta que el entorno en el que se movía su hermano Alveiro era muy bueno y potencial para los negocios, por lo que decidieron dedicarse a “vender en la calle” y a ayudarlo a él y a su madre Nelly, quien aún tenía a cargo a Yamile Vasco y a Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, quien tenía apenas la edad de 2 años.

Al cabo de 3 meses de haber llegado a Cartagena, Nelly y sus hijos, consiguieron una casa en el barrio los caracoles, donde vivieron arrendados los 7 años siguientes, durante ese tiempo, Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, se destacaba por ser un niño muy juicioso y muy dedicado a sus estudios, además que era un niño con mucho amor por la lectura, entre sus libros recuerda haber leído: Padre rico, Padre pobre del autor Robert Kiyosaki; sus hermanos pasaron de ser vendedores ambulantes a comerciantes, cada uno con diferentes productos, y en diferentes lugares, a Nelly sus hijos le colocaron un puesto de venta en un pasaje comercial del centro de la ciudad, donde ella también se dedicó al comercio al por mayor y al detal de víveres.

Gonzalo de Jesús Salazar y Yamile Vasco, fueron los únicos que pudieron estudiar y terminar sus estudios de bachillerato, Gonzalo estudió su primaria en el colegio la esperanza, a sus 9 años de edad, sus hermanos adquirieron una casa propia que iban pagando a cuotas en el barrio los corales, al pasar los años, cada uno de sus hermanos se fue independizando del hogar, y fueron creando sus propios hogares independientes, todos se dedicaban al comercio, mientras Gonzalo se dedicaba a culminar sus estudios, en un colegio

llamado Instituto Cartagena Del Mar. Gonzalo Salazar no pudo estudiar una carrera universitaria, debido a que no gozaba de suficientes recursos económicos para hacerlo, pero eso nunca lo atormentó, él tenía sus metas bien claras y consideraba que nada ni nadie lo iba a frenar en su gran sueño de ser un gran comerciante internacional, así que al terminar sus estudios secundarios, arribó a Panamá, -lugar donde 2 de sus hermanos, Alveiro y Alfredo adquirirían la mercancía que luego comercializaban en Cartagena-, En busca de un buen trabajo que le permitiera mantenerse así mismo y a su madre con quien aún vivía.

En el año 1994, Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, llegó a Panamá con la esperanza de lograr un buen trabajo, luego de una intensa búsqueda en varias compañías de la zona libre de Panamá, Gonzalo encontró un lugar para él en la empresa: Inescol Panamá, ésta empresa se dedicaba a traer mercancías de Panamá, China y Estados Unidos a Colombia. El cargo de Gonzalo en esta empresa era de vendedor, era él quien se dedicaba a comercializar la mercancía que se traía a varias empresas de Colombia, en este cargo Gonzalo Salazar aprendió todo acerca de las importaciones, ventas, manejo de clientes, así como todo el papeleo necesario para llevar a cabo las actividades de importaciones, temas que le apasionaban desde muy niño, ya que, como se ha mencionado anteriormente su familia siempre se ha dedicado al comercio y él siempre se vio así mismo como un futuro comerciante y un gran empresario, esta siempre fue la ilusión de su vida, ser empresario, ser líder, ser organización: *“Lo que me motivó a ser empresario, es que siempre desde pequeño pensé en ser empresario, líder, ser organizado, y la ilusión de mi vida es que siempre he querido ser empresario, organización y salir adelante, seguir adelante en mis proyectos”* y esta meta, estaba a punto de realizarla.

En el año 1996, en un día normal de trabajo en su oficina, Gonzalo de Jesús Salazar, a punto de cerrar una gran venta con un empresario colombiano, éste le sugirió separarse de la empresa (algo que ya él tenía pensado hacer) y crear su propio negocio, ya que este empresario colombiano, notó el gran potencial que tenía Gonzalo para vender. Ese mismo año, Gonzalo culminó su relación laboral con la empresa Inescol Panamá y se regresó a Cartagena con la idea de crear su propio negocio, idea que empezó a tomar forma,

cuando Gonzalo Salazar Quintero, hizo un crédito financiero, el banco le respondió positivamente, y con ese dinero compró mercancía de cacharrería aquí en Colombia, al por mayor, razón por la cual recibió un gran descuento, además por que la pagó de contado, consiguió un establecimiento, una bodega que estaba ubicada en Bazurto en un lugar llamado Globo centro, ahí almacenó su mercancía y luego salió a comercializarla, lo cual se le hizo fácil porque él ya tenía el mercado, esto gracias a las relaciones que hizo cuando trabajaba en la empresa Inescol Panamá, se dirigió donde sus antiguos clientes y ya no se presento sólo como vendedor sino como propietario de su propio negocio. Ese mismo año, Gonzalo Salazar conoció por medio de un gran amigo a Liliana Perlaza Marín, quien habitaba en el barrio el Nuevo Bosque, con quien sostuvo una relación de 1 año y luego partió de la casa de su madre, para iniciar un hogar con Liliana, quien tenía un hijo 4 años llamado Christofer Loaiza Perlaza, de su matrimonio anterior.

De 1998 a 2001 Gonzalo se dedicaba a comercializar mercancía de cacharrería, pero su meta siempre fue incursionar en el mercado internacional. En el 2001, nació su segundo hijo, (ya que él siempre ha considerado a Christofer Loaiza, como su hijo) a quien llamó Gonzalo Andrés Salazar Perlaza. Al año siguiente, a fin de aumentar sus ingresos Gonzalo creó una comercializadora de agua, llamada Aguas Light que era una envasadora de agua, pero que desgraciadamente no le dejó márgenes de utilidad favorables, así que él tomo la decisión de acabar con esa empresa y seguir con su comercialización de cacharrería, solo que esta vez, además de esos productos añadió a su oferta textiles y calzado, lo que le resultó bastante rentable en términos de utilidades, así que continuo con este negocio.

Gonzalo Salazar nunca quiso trabajar con mercancías nacionales, siempre quiso darle a sus negocios un enfoque más internacional, *“nunca quise trabajar con mercancías nacionales por que los márgenes de utilidad son muy pocos, siempre quise proyectarme a traer mercancías de afuera, y las nacionales tienen además mucha competencia, empezando por los almacenes de cadena, entonces ahí si no hay margen de utilidad para trabajar”*

En el año 2006, Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, se desplazó a Panamá, China y Estados Unidos a aprender de esos mercados y a analizar posibles ofertas de productos para ofrecer en Colombia, así que fue trayendo varias muestras de productos, tales como: Calzado y confecciones, productos de los cuales logró conseguir proveedores, en Panamá, llegó a Cartagena e inmediatamente se dedicó a mostrar la mercancía que había conseguido a buen precio del exterior y alcanzó a realizar varias preventas, así que seguidamente Gonzalo De Jesús Salazar, llamó a sus proveedores en el exterior y emitió los pedidos. Este fue su paso a la comercialización en mercados internacionales, durante este proceso, conoció al señor Danilo Cantillo, quien también trabajaba en el medio, se hicieron buenos amigos y de esa amistad nació una alianza de negocios, Gonzalo y Danilo se unieron, para crear la empresa que hoy en día funciona bajo el nombre de Herkan Ltda., empresa que ha consolidado a Gonzalo De Jesús Salazar Quintero como un gran empresario, cumpliendo, con la creación de esta su más grande ilusión de niño, ser un verdadero líder.

Antes de la creación de Herkan Ltda. , más específicamente en el 2007, Gonzalo Salazar en compañía de su esposa Liliana Perlaza, crearon su propio centro comercial, al que dieron por nombre: El UNICO, inaugurado en Diciembre 20 del 2007.



EL UNICO, se encuentra ubicado en Bazaruto, donde anteriormente funcionaba un parqueadero que adquirieron con el tiempo y empezaron a construir sobre él poco a poco y con mucho esfuerzo, en este centro comercial administran varios locales comerciales, que están bajo el arrendamiento en gran parte de los hermanos de Gonzalo, y donde incluso él y su esposa comercializan su propia mercancía, su madre Nelly Quintero, también tiene un local donde comercializa Mantelerías, cortinas y sábanas.



Local comercial de Nelly Quintero

Local comercial de Yamile vasco Quintero

Herkan Ltda., es una empresa dedicada a importar y exportar mercancías, esta empresa fue creada en Febrero de 2008, y el origen de las mercancías que se importan son de Panamá y China, lugares de los cuales, ya se tenía conocimiento, como anteriormente se había descrito. Herkan Ltda., ha sido una empresa que desde su apertura, se dio a conocer al mercado, en gran parte de la costa, todo lo que es, Barranquilla, Sincelejo, y en la ciudad sede, Cartagena de Indias, en Bogotá y Medellín también tienen grandes clientes. Este rápido crecimiento, se debe al proceso que ha seguido Gonzalo desde que empezó a trabajar en Inescol Panamá, ya que gracias a esta empresa, Gonzalo aprendió y conoció mucho del mercado. En sus inicios, Herkan Ltda.,

solo contaba con 2 empleados, que eran: un bodeguero y una secretaria, pero al rápido crecimiento de la empresa, al lograr grandes negociaciones, se creó la necesidad de contratar más empleados y de ampliar las instalaciones, que en un principio era una oficina pequeña, donde se encontraba la secretaria, y actualmente, tiene sus instalaciones en el segundo piso del centro comercial EL UNICO.

En la actualidad, Herkan Ltda., es una empresa Cartagenera, cuya sede principal se encuentra en ésta ciudad, pero debido a su crecimiento, cuenta con una sede en Barranquilla y otra en Panamá, en Cartagena se tienen 7 empleados, en Barranquilla con 5 empleados y en Panamá con 3 empleados.

Los departamentos con los que cuenta Herkan Ltda., son los siguientes: un departamento de contabilidad, donde hay 1 contador de planta y 1 auxiliar contable, un departamento de comercio exterior, donde hay 2 personas encargadas, una bodega, con 1 operario y 2 mensajeros, ubicados 1 en la empresa y 1 en la instalación de la bodega. Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, considera que Herkan Ltda. “Es una empresa pequeña, en cuanto a instalaciones, pero grande de negocios”. Como se puede observar en el anexo N°2.



EMPRESA HERKAN LTDA.

En cuanto a la información, esta se considera de libre acceso, pero cada quien en su cargo, es decir, cada persona comprende a cabalidad y sabe de las decisiones que se toman o se dejan de tomar con base al cargo que tiene dentro de la empresa. Igualmente la tecnología que se maneja es la de punta, Gonzalo Salazar es una persona consiente del cambio, de la innovación y siempre trata de estar a la moda en todo lo relacionado con la mercancía con la que trabaja, viendo nuevas opciones de productos y siempre está al tanto de las regulaciones de la Dian, a través de un programa que se maneja dentro de la empresa que se llama ALAS, a través del cual se mantiene informado acerca de todas las regulaciones, decretos, aranceles, resoluciones, estatutos y demás temas que le son necesarios para mantenerse siempre en regla con el gobierno.

Desde sus inicios, Gonzalo se describe así mismo, como una persona muy arriesgada en cuanto a negocios se habla: *“yo soy bastante atrevido, a mi me dicen que me van a mandar un contenedor y yo soy de los que va dando la orden que me manden 3, soy bastante arriesgado y hasta ahora ese atrevimiento me ha salido bien”* ; así mismo lo conocen sus familiares y amigos muy allegados, pero resaltan la importancia a su familia, y la estabilidad que siempre espera mantener con ésta, es decir, Gonzalo separa a su familia de sus negocios y siempre esta pendientes de todos y cada uno de sus miembros, es una persona que maneja un horario de oficina y siempre trata de pasar el máximo tiempo posible con ellos, a demás que espera que sus hijos le sigan el ejemplo que él siguió de sus hermanos y abuelos y logren ser, al igual que él, grandes empresarios, consientes del ahorro, y muy dedicados y arriesgados, pero nunca sin descuidar a la familia.

En noviembre del 2008, Dios le volvió a brindar la dicha de ser padre de otro varón, a quién por cierto también llamó Gonzalo David Salazar Quintero. En el 2010, Gonzalo Salazar quintero y Liliana Perlaza Marín contraerán matrimonio en una ceremonia cristiana-evangélica, religión a la cual pertenecen Gonzalo y su núcleo familiar desde hace aproximadamente 4 años, asistiendo todos los domingos a la iglesia Siervos De Jesucristo; *“en nuestra familia, siempre llevamos presente a dios en nuestro corazones, creemos mucho en Dios y es*

él quien nos da la sabiduría para sobrellevar el día a día, y llevar a cabo mis negocios”

Gonzalo Salazar Quintero espera seguir creciendo en su empresa, y lograr buenos negocios de exportaciones en un futuro cercano, ya que actualmente su empresa solo está importando mercancías, y espera poder incursionar en mercados también como exportadores.



GONZALO DE JESUS SALAZAR QUINTERO

Un dato importante de Herkan Ltda. Es que no aparece simplemente inscrita en la página de comercio, sino que es una empresa que es afiliada, a la cámara de comercio, es decir, Herkan Ltda., Está cumpliendo con los deberes de comerciante que la ley impone. Estos son: Renovación de la Matrícula Mercantil; Contabilidad regular de sus negocios - registro de los libros contables de comercio.

Ser afiliado es una distinción especial que la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Cartagena, la cual concede a un empresario por las garantías de seriedad y responsabilidad que ofrece en el desarrollo de su actividad empresarial. Afiliado es quien, estando matriculado en el Registro Mercantil, toma la decisión voluntaria de afiliarse a la Cámara de Comercio de Cartagena, con el fin de obtener mayores beneficios, servicios especiales y atención preferencial.³

³ Ref. cámara de comercio de Cartagena

3. EMPRESARIO Y ESTADO

Como se ha visto en Colombia, muchos empresarios, se han visto vinculados con la política, en muchos casos mediante el apoyo de campañas o incluso muchos se han hecho grandes empresarios gracias a vínculos que establecen con personajes políticos, en esta etapa se analizara, que tan ligado está Gonzalo de Jesús Salazar a la política y que opiniones le merece ésta.

Como se ha venido describiendo a lo largo de la vida y obra de Gonzalo Salazar, él ha sido una persona, que ha logrado lo que se ha propuesto por sus propios medios, y él considera que la política y los negocios no van juntos, o no deberían ir juntos, bajo ninguna circunstancia, Gonzalo no tiene ni nunca ha tenido, dentro de su familia ni dentro de su círculo social, influencias políticas, ni mucho menos negocios con políticos, o ha apoyado campañas. Gonzalo se considera "Uribista", no porque tenga algún partido en específico, si no porque considera que el presidente Álvaro Uribe Vélez, ha sido un mandatario que ha luchado por el país, pero jamás se ha inclinado ni a la derecha ni a la izquierda en cuanto a política se refiere.

"en estos momentos como está la situación del país, uno siempre debe tener la política de un lado y los negocios del otro, nunca he dependido de un nombre, o de alguna persona que está en el gobierno, ¡venga colabóreme con esto, jamás!, siempre he luchado por mantenerme yo en mi empresa, nunca he estado pendiente de la colaboración de esas personas, las respeto mucho, pero con la corrupción política que existe en este país, mejor de lejos con esos temas".

4. PERFIL SOCIOECONOMICO

Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, no nació en “cuna de oro”, como dirían muchos en Colombia, su familia y sus hermanos siempre han sido personas a quienes les ha tocado trabajar duro y “ganarse el pan con el sudor de su frente” vendiendo en la calle, para tener con que subsistir. Su madre era ama de casa y cabeza de hogar, y él y todos sus hermanos vivían en una de las partes más deprimidas y peligrosas de Medellín: la calle Nikitao, dependían de su hermano Alveiro Vasco, quien se dedicaba a la venta ambulante de pinta uñas, a la edad de 9 años, Gonzalo pasó de un estrato bajo a un estrato medio, gracias al gran esfuerzo y dedicación de sus hermanos mayores, quienes le brindaron la posibilidad de estudiar la escuela primaria y secundaria, pero que desgraciadamente no tuvieron los recursos suficientes para costearle una universidad.

Gonzalo nació en Medellín, pero como ya se explicó anteriormente, toda su vida la ha vivido en Cartagena, por lo que se considera cartagenero, aunque no niega la sangre paisa de comerciante que dice tener, que lo ha hecho el luchador incansable que ha sido al lado de su familia y sus hermanos, de quienes aprendió que quien persevera alcanza y que no hay éxito sin sacrificio. *“mi única herencia, ha sido mi espíritu de comerciante y los deseos de progreso, eso me ha heredado mi familia”*. Gonzalo Salazar tiene como su principal maestro a Jesucristo, él lo considera su mayor inspiración para llevar a cabo sus negocios, siempre lo ha tenido presente en su vida, y hace parte de la iglesia, al igual que su núcleo familiar, Siervos de Jesucristo, donde se profesa la religión cristiana-evangélica.

Actualmente, Gonzalo se considera de estrato medio, y dice que en ese estatus se siente bien, no espera ser de la clase alta, actualmente a parte de la empresa Herkan Ltda., tiene un centro comercial llamado: EL UNICO, y son estas 2 empresas, en las cuales trabaja día a día para subsistir.

5. ESTILO DE VIDA

Gonzalo Salazar siempre ha llevado un horario de oficina, porque considera, que todo en la vida no puede ser trabajo, piensa que su familia es lo más importante, y por eso al máximo trata de estar todo el tiempo posible al lado de los suyos. Trabaja de lunes a viernes de 8 a 5:30, almuerza en su casa las 12 del día y regresa a las 2 de la tarde, y los sábados, trabaja medio día y regresa a su casa para estar con sus hijos y su esposa.

“Bueno, a veces los negocios a uno lo absorben demasiado, que uno abandona a veces a la familia, con tanto trabajo uno tiene que desligar lo que es la familia lo que son los negocios y lo que son las amistades, entonces uno tiene que saber separar el tiempo límite para cada cosa”

Con los empleados de la compañía Gonzalo afirma tener una muy buena relación, se comunican de manera óptima, y el siempre está al tanto de los acontecimientos de la empresa en cuanto al compañerismo y el estado de ánimo de los empleados, para que estos puedan rendir en su cargo, el siempre le da la libertad de comunicarle cualquier inquietud y cualquier incomodidad que se tenga. En cuanto al gasto, Gonzalo dice gastar lo necesario, resalta la importancia del ahorro inculcada por sus padres y hermanos: *“si gasto más de lo que gano me quiebro”*

Gonzalo Salazar da un gran mensaje los futuros empresario:

“perseveren mucho, luchen por sus sueños, no se detengan por ninguna circunstancia en la vida, ahorren y lo más importante: tengan siempre a Jesucristo en su corazón, lo de mas viene por añadidura”

6. MENTALIDAD E IDEOLOGIA

Al momento de enfrentar situaciones difíciles, Gonzalo Salazar siempre ha sido un empresario muy humilde al cual le gusta y siente que necesita escuchar a los demás: *“No, siempre he sabido que uno debe escuchar a las personas, nunca debe contestar enseguida, hay que pensar primero y sacar adelante la situación”*.

Hasta el momento, Gonzalo Salazar Considera que nunca ha ocurrido una situación que haya afectado de manera negativa su confiabilidad para enfrentar situaciones, es decir, el se considera así mismo, como una persona muy segura de sí misma y de lo que hace. Resalta que como persona, a veces tiene sus altibajos, pero siempre confía, plenamente en que con la ayuda de Dios saldrá delante de todas las situaciones adversas que se le presentan.

“Cuando me fui a Panamá en busca de trabajo, al terminar mi bachillerato y no conseguía nada, hubieron momentos en que me deprimía y estaba solo en otro país, y muchas veces no sabía qué hacer para motivarme, pero siempre luche y siempre logré lo que me propuse, gracias a la ayuda de Dios todo se me fue a dando a favor”

Los proyectos de la empresa Herkan Ltda. Siempre son a largo plazo, porque se trata en la medida de analizar todo con lujo de detalle, todo lo que se pinta a veces no es, siempre están proyectándose, buscando los mejores medios para enviar la mercancía, si analizan un producto, primero lo dan a conocer, miran que tanto se mueve dicho producto en el mercado, *“En la empresa siempre trabajamos con mostrario, así que cuando ya vamos a hacer el negocio, la importación, ya la mercancía está toda pedida, o sea trabajamos sobre pedido. Es que como te digo, a veces tenemos la competencia, gente que trae el mismo producto y siempre nos toca rebajarlo al cliente, pero casi siempre vamos a la fija”*. En la empresa Herkan Ltda., hay momentos en que de pronto se atrasa la naviera, al momento de entregar una mercancía, por lo que se demora ésta y cuando llega, el cliente ya no la quiere, así que Gonzalo ante este tipo de situaciones, tiene que guardar la calma y buscar la solución

más pronta para no dejar ir al cliente por ejemplo, le hace un descuento especial, o cualquier motivación para que el cliente no se retire de la compañía.

Existe un tema sumamente importante dentro de esta empresa y es la divisa, Gonzalo Salazar siente que el precio de la divisa ha tratado muy mal a la empresa, ya que es algo que no se puede prevenir, se sabe a como estuvo hoy, pero es muy complicado establecerlo a futuro. *Como se puede ver en el Anexo 3.*

Esto es delicado, porque esto es divisa, esto es dólar, los pagos en el exterior se hacen en esta moneda, así que en el momento que tú haces el negocio, tu llamas al banco y preguntas a que tasa estamos negociando hoy, y si tu puedes cerrar el negocio hoy, tu lo cierras o si no, tu no lo cierras, desconfianza si la hay, pero al momento en que tú haces el negocio, como te repito nuevamente si te conviene lo haces o si no, no lo cierras, debido a esto constantemente estamos monitoreando esto de las subidas y bajadas del dólar frente a nuestra moneda, el peso colombiano”.

En el medio en que se mueve Gonzalo y su empresa Herkan Ltda., las oportunidades son los precios de la mercancía, como se mencionaba anteriormente, la mercancía tiene mucho problema por el precio de la divisa, nunca es estable, es decir, se presenta el caso que cuando les despachan una mercancía el precio es uno, pero al momento que Herkan Ltda. Va a pagar la mercancía, el precio ya es otro. En muchos casos esto es beneficioso para la empresa, pero en otros no, y es algo que no se puede prevenir. Por esto, siempre se tiene que aprovechar la oportunidad de hacer los pagos de contado.

Actualmente, Herkan Ltda. Está realizando lo que se conoce como plan Vallejo, esto consiste básicamente en traer mercancías del exterior hacia Colombia, directamente hacia Herkan Ltda. Para ser confeccionadas aquí, luego Herkan Ltda. Consigue un tercero aquí en Colombia, para que las confeccione a buen precio, luego se vuelven a exportar y Herkan Ltda. Recibe

una buena comisión por ello. Hasta el momento, Gonzalo de Jesús Salazar y su socio Danilo Cantillo no creen necesaria la unión de Herkan Ltda. Con otras compañías: *“no, no lo creo, porque nosotros tenemos nuestras propias ideas”*, pero si considera que su empresa entre nivel bajo medio y alto, está en un nivel medio, ya que siente que necesita mucho por explorar, por ejemplo, ampliar los pedidos a muchos otros lugares de Colombia y poder empezar con la actividad de exportar, ya que es un plan a futuro que no se ha llevado a cabo, pero que ya está en estudio.

Por otro lado, Gonzalo Salazar, considera que el gobierno debe apoyar a las personas como él, que quieren salir adelante, que generan empleo, en Herkan Ltda. Apenas son como 19 empleados y el gobierno no es que los apoye mucho, ahora los está apoyando con los intereses que son más bajos, pero los debería apoyar más, para que salgan adelante y puedan ser más generadores de empleos para sus compatriotas colombianos.



Gonzalo Salazar: *“nuestra meta: crecer mucho mas, ampliar nuestros mercados y mantenernos a través del tiempo que es lo más importante.*

7. CONCLUSIONES

- Gonzalo Salazar se destaca por ser una persona atrevida frente al riesgo, lo que nos lleva a concluir, que esto es producto de su intelecto empírico en el entorno del comercio exterior.
- Se pudo analizar la importancia de la innovación y el análisis del mercado a la hora de tomar la decisión de introducir un producto a éste, y la manera como éste producto debe enfocar hacia determinado sector.
- Valores como la perseverancia, la confianza en sí mismo, y los deseos de salir adelante, se convierten en parte fundamental de la formación integral de la persona como profesional.

La gran mayoría de la población cartagenera es de escasos recursos y muchos niños deben salir a la calle a buscar las maneras de subsistir, en la gran mayoría de esos casos, estos niños terminan en manos de la delincuencia, en otros casos son explotados por personas mayores, o caen en el profundo abismo de las drogas y la prostitución, razón por la cual, jamás logran salir adelante. Aquí tenemos el vivo ejemplo de una familia que a pesar de las injusticias sociales del país y de las pocas oportunidades que tuvieron en la vida para lograr educarse e instruirse, pudieron reunir esfuerzos, perseveraron, jamás se detuvieron ante ningún obstáculo, trabajaron hasta el cansancio en las calles y salieron a delante uno a uno.

Gonzalo Salazar, nació en Medellín, pero se formó como persona y como empresario en la ciudad de Cartagena, humilde, sencillo, equilibrado en términos tanto personales como laborales, sin influencias políticas, y lo más impactante, es una persona que con apenas sus estudios de la escuela secundaria, ha logrado lo que muchos con grandes estudios universitarios desearían hacer de su vida laboral, estas son las características que hacen de Gonzalo Salazar Quintero un gran empresario.

8. BIBLIOGRAFIA

- EMPRESARIOS DE SANTA MARTA: El caso de Joaquín y Manuel Julián de Mier, 1800-1896 por Joaquín Vitoria De La Hoz. Página 5
- PERFIL BIBLIOGRAFICO DE UN EMPRESARIO INMIGRANTE EN COLOMBIA: Antonio Pacini (1931-). Álvaro Ferro Osuna - Carlos Dávila L. de Guevara. Prologo vii.
- EMPRESARIOS, TECNOLOGIA Y GESTION EN TRES FABRICAS BOGOTANAS 1880 – 1920. Un estudio empresarial – Edgar Augusto Valero.
- DE LA HISTORIA EMPRESARIAL A LA HISTORIA ORGANIZACIONAL. Gilberto Betancourt Zárate. Página 1.
- HISTORIA EMPRESARIAL DE SINCELEJO 1920–1935 - Aylín Patricia Pertuz Martínez. Página 2
- Buscador de internet [www. Google.com](http://www.Google.com)
- Entrevistas a Gonzalo de Jesús Salazar Quintero, familiares y amigos.

9. ANEXOS

Anexo 1. Preguntas de la entrevista a Gonzalo De Jesús Salazar Quintero

Preguntas:

Conducta económica.

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Lugar y fecha de nacimiento?
3. ¿A qué se dedica actualmente?
4. ¿Qué ocurrió en sus primeros años de vida?
5. ¿Cómo está conformada su familia paternal y matrimonial?
6. ¿Nivel académico actual e instituciones en las que recibió esa formación?
7. ¿Qué incentivos obtuvo durante su vida para ser empresario?
8. ¿Cómo comenzó a trabajar y donde?
9. ¿Cuándo y cómo empezó y se desarrollo su primer negocio? ¿con cuántas, personas?
10. ¿Cómo obtuvo su primer capital para invertir? ¿en qué lo invirtió?
11. ¿Cuál(es) es su actividad(es) económica actualmente?
12. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados nacionales?
13. ¿Cómo fue su paso a la comercialización en mercados internacionales?
14. ¿Cómo ha evolucionado su empresa en mercados, económica y-o comercialmente a través del tiempo?
15. ¿Cómo es la infraestructura actual de su(s) empresas?
16. ¿Cuántos empleados tiene bajo su mando?
17. ¿Cómo es el proceso de producción de su principal empresa?
18. ¿Porcentaje de maquinaria necesaria para su proceso de producción?
19. ¿Cómo ocurrió la creación de su primera empresa?
20. ¿Qué dificultades se le han presentado para la creación de empresa?
21. ¿Cuántas empresas ha creado a lo largo de su vida, de forma individual, en compañía, o que haya sido gerente?
22. ¿Bajo qué criterios efectúa o no la creación de empresa?
23. ¿Al crear o en momento de desarrollo de una empresa se le han presentado oportunidades, Como ha sido esto' las ha aprovechado? Comente.
24. ¿Las oportunidades le generan algún nivel de desconfianza, cómo reacciona frente a esto?
25. ¿Qué oportunidades a nivel empresarial cree que ha dejado pasar por algún motivo y que hoy en día se arrepienta?
26. ¿Qué piensa usted del manejo de información formal o informal, en su vida o empresa?
27. ¿Cree usted la información de la empresa debe ser privilegiada o de libre acceso?
28. ¿Qué fuentes utiliza para documentarse al momento de tomar una decisión, cómo es el proceso?
29. ¿Cree usted que al pasar el tiempo hay necesidad de cambiar? ¿por qué?
30. ¿En sus empresas cree usted necesaria la tecnología de punta?
31. ¿Qué tan adverso se considera al riesgo?
32. ¿Tiene alguna relación con el mercado internacional?
33. ¿Qué tipo de relación y durante cuánto tiempo se ha mantenido ésta?

EMPRESARIO Y ESTADO

34. ¿Cómo piensa que la política se une con los negocios?
35. ¿Ha tenido usted o alguien de su familia alguna experiencia política?
36. ¿Su familia ha tenido relación con personajes políticos?
37. ¿Tiene usted ideales políticos, partido o corriente en especial?
38. ¿Ha participado de cualquier forma en elecciones, que tipo, con que fin?
39. ¿Su participación en política es esporádica, siempre o solo lo hizo una vez, porque?
40. ¿Ha destinado alguna porción de su dinero al apoyo de campañas ajenas o suyas, comente experiencias?
41. ¿Qué beneficio ve usted para su empresa en el apoyo financiero o de nombre hacia políticos?
42. ¿Cómo cree que ha sido su desempeño en cargos de elección popular?
43. ¿Cómo le han calificado ese desempeño sus empleados?
44. ¿Cómo quedo frente a quienes lo eligieron al finalizar su labor?
45. ¿Ha sido nombrado en cargos públicos, como cree que ha sido su desempeño?
46. ¿Cómo fue su relación posterior frente a quien lo nombró?
47. ¿Se encuentra usted en la dirección de algún partido, cual, como se vinculó, tiene aspiraciones, desea?
48. ¿Se ha beneficiado de programas de financiación del estado, como conoció y decidió vincularse?
49. ¿ha contratado con el estado? ¿por qué y cómo fue esa experiencia?

PERFIL SOCIOECONOMICO

50. ¿Dónde vivió los primeros años de su vida?
51. ¿Quiénes fueron sus amistades de juventud? ¿Cuál ha sido su estatus social desde niño?
52. ¿Quiénes fueron sus padres?
53. ¿Su(s) padre(s) eran empresarios?
54. ¿Hay o hubo algún empresario dentro de sus familiares cercanos?
55. ¿A qué religión pertenece?
56. ¿Con que frecuencia lo practica? Que tan ligado esta a su vida cotidiana?
57. ¿Ha heredado? Qué tipo de herencia? Hace parte del origen de su riqueza?
58. ¿Administra o tiene propiedades familiares? Comente.
59. ¿Qué motivo lo ha llevado a tomar las riendas de las actividades que desempeña?
60. ¿Qué aprendió de la enseñanza en su casa que ha influenciado su actuar y forma de hacer negocios?

ESTILO DE VIDA

61. ¿Qué tan ligado están sus negocios con su vida cotidiana, afecta o tiene repercusión las decisiones tomadas en su profesión con su vida personal?
62. ¿Qué tanto porcentaje de su vida le dedica a sus negocios?
63. ¿Cómo es un día típico de trabajo? ¿Cómo un día típico con su familia?
64. ¿Cómo es la relación con sus empleados? ¿y con sus socios?
65. ¿Qué tal es su percepción frente al consumo, se considera compulsivo o moderado, como es en su vida personal y empresarial?
66. ¿Cuál es su actividad de pasatiempo (hobbie), cada cuanto lo realiza?
67. ¿Qué tan importante son para usted las actividades lúdicas?

68. Qué enseñanza en cuanto a los valores que se deben fomentar nos daría usted a nosotros como estudiantes?

MENTALIDAD E IDEOLOGIA

69. ¿Cómo es percibido ante sus empleados y grupo de trabajo, en cuanto a la confianza, son abiertos con usted en este tema?

70. ¿Cuándo se le presentan situaciones difíciles, cuan confiado es de sus destrezas para salir de esto?

71. ¿En momentos críticos o situaciones adversas, cómo reacciona?

72. ¿Qué piensa de elaborar planes a largo/corto plazo?

73. ¿Cuándo va a invertir en cuanto tiempo espera recuperarse y empezar a ganar, ¿qué tan estricto es con este tema?

74. ¿Su visión empresarial la prepara a cuánto tiempo?

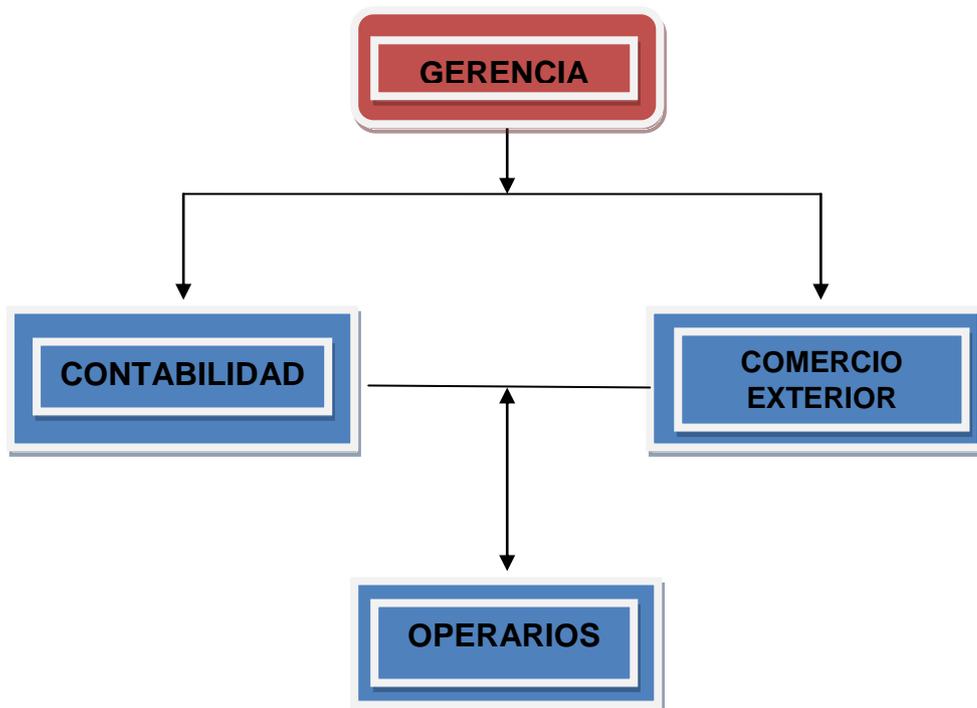
75. ¿Cómo cree usted que debe manejar sus proyecciones empresariales, en cuanto a límite de tiempo?

76. ¿Qué piensa acerca del papel que el estado debe jugar frente a la sociedad que gobierna y como lo ve en la realidad colombiana?

77. ¿cree en la idea que la sociedad debe tener un gobierno como ente regulador, porque, que otra opción propone?

78. ¿Cuáles son sus planes para los próximos años?

Anexo 2. Organigrama Herkan Ltda. Y Tabla de cargos



ANEXO 3. Noticia y grafica del comportamiento del dólar frente al peso.

Viernes 1 de febrero de 2008

Dólar sigue cayendo... en Colombia

Aunque en Venezuela el dólar paralelo se encuentra muy por debajo de los máximos de finales de Octubre, en Colombia y Chile el dólar sigue cayendo con fuerza y marcando récords.

Mientras en Venezuela el dólar paralelo se mantenía estable alrededor de los 5,20 y 5,35 bolívares, en el país vecino, el dólar volvía a caer hoy 15,83 pesos a su nivel más bajo en los últimos seis meses. En la jornada el dólar cerró en 1,923.94 pesos, con un monto de 1,086.38 millones de dólares en 1,434 operaciones.

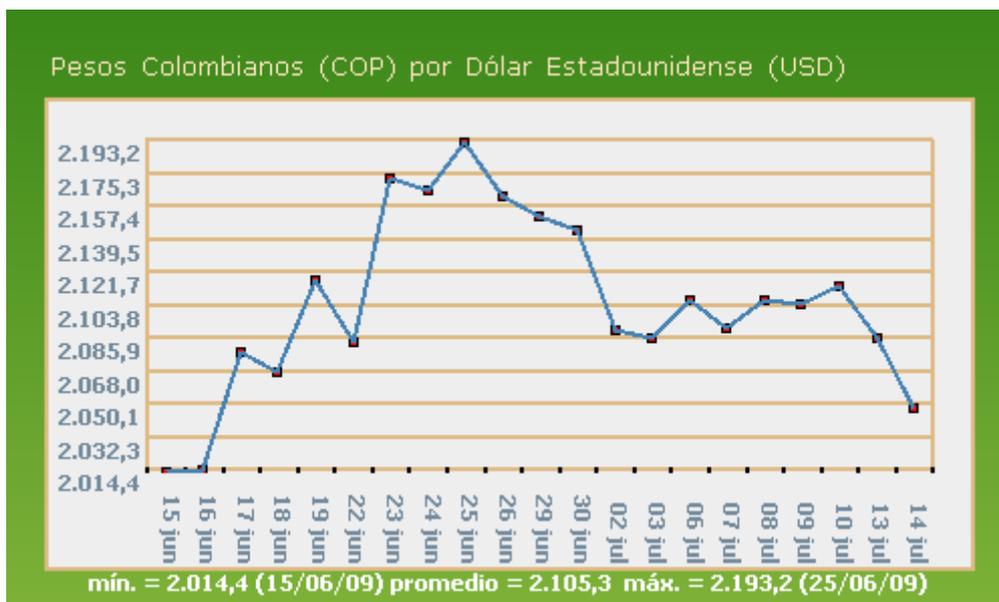
Contrario a lo que podría pensarse, las bruscas variaciones en la tasa de cambio no sólo preocupan a los productores y exportadores, sino que también pone a pensar a los comerciantes.

Un grupo numeroso de empresarios colombianos expresa su preocupación por esta situación porque les complica el manejo contable de sus empresas y varios de ellos han perdido dinero. "Ante la enorme volatilidad de la divisa y su tendencia a seguir cayendo, los comerciantes importadores no saben a ciencia cierta cómo valorar sus inventarios de mercancías adquiridas con dólares y qué relación aplicar con los precios de venta a los consumidores o a los compradores detallistas" expresó un empresario.⁴

⁴ www.google.com

Grafica dólar vs peso colombiano (cop)

La gráfica siguiente muestra tasas de cambio históricas entre el Peso Colombiano (COP) y el Dólar Estadounidense (USD) entre 15/06/2009 y 14/07/2009.⁵



⁵ www.exchanges-rates.org